- -

इससे देश की दशा सुधरेगी या बिगड़ेगी ?

अब आगे चल कर देखिये ! स्कूल कालेज छोड़ते ही युवक चले नौकरी ढूढने, पर नौकरी की भी सीमा है आवश्यकता से अधिक हो जाने पर सबको नौकरिया भी कहा से मिलें और इधर से तो बेकाम हुयी हैं । बस समझ जाइये भारत की वर्तमान महान दरिद्रता का यदि कोई कारण हैं तो यही है । इसके प्रतिकार का उपाय आलस्य छोड़ कर वाणिज्य व्यापार पर कमर बाधना तथा इस विषय की शिक्षा का विस्तार और युवकों के हृदय से बाबूपना निकाल उनको मिहनत मजदूरी के महत्ता को सिखाना ही है । और आज कल कि शिक्षा कि जो हमारे युवकों को अपनी आयु गुलामी में ही बिताने योग्य बना डालती है उसका सुधार करना भी अन्यतम कारण हैं ।

वाणिज्य कृषि और शिल्प येही तीनों विषय जीविका के प्रधान साधन हैं । जिस देश में इनका अभाव है वहा के लोगों का अन्न कष्ट कभी मिटने का नहीं । इनमें से कृषि और शिल्प इस पुस्तक के विचारणीय विषय नही हैं । मेरा लक्ष्य इस समय वाणिज्य से है, इस लिये अब अपने विचारणीय विषय की तरफ झुकता हुआ मेरी आप महानुभावों से यह प्रार्थना है कि आप महोदयगण मेरी त्रुटियों के ऊपर विरक्त

न हो कर इसकी भूलें मुझे सूचित करने की कृपा करेंगे क्योंकि यह मेरी प्रथम ढिठाई है। इसमें मेरा हाथ देना ही अन्याय सा बोध होता है किन्तु क्या, करूं अन्य २ भाषाओं में इस विषय की अनेकों पुस्तकें दीखने लगी हैं पर हिन्दी के दुर्भाग्यवश एक भी ग्रन्थ इस तरह की मेरे देखने में न आई। यदि इस तरह की पुस्तकों पर सर्व साधारण की कुछ भी कृपा दृष्टि पड़ने की सूचना मुझे मिलेगी तो मैं इस विषय की बडी २ पुस्तकें प्रकाश करने की चेष्टा करूंगा जिसका कि आज श्रीगणेशायनम है।

अन्तमें मैं हिन्दी तथा अन्यान्य भाषाओं के विविध पत्रों और पुस्तकों के साथ कृतज्ञता प्रकाश किये बिना नहीं रह सकता जिनके आधार पर मैंने यह पुस्तक लिखी है और जिनसे आगे भी मुझे बहुत कुछ मदद मिलने की आशा है विशेष कर मैं बाबू महेश भट्टाचार्य्यजी का बहुत आभारी हूं जिनके बंगला "व्यवसाई" पुस्तक से मैंने बहुत सहारा ली है॥

दानापुर खगोल
ता १-४-'९१४

विनीत
प्रकाशक।

॥ व्यापार तत्त्व ॥

अर्थात्

❋ व्यापार शिक्षक ❋

प्रथम भाग

लेखक और प्रकाशक

मन्नालाल चौधरी।

कहलगाँव, ज़िला भागलपुर।

" व्यापारे रमते लक्ष्मी स्तदर्द्धं कृषि कर्म्मणि।
तदर्द्धं राज सेवाया, भिक्षाया नैव नैव च ॥ "

प्रथम सस्करण २००० प्रतिया	1914	मूल्य प्रति पुस्तक आठ आना ॥

[illegible]

॥ व्यापार तत्त्व ॥

प्रथम भाग

❀ वाणिज्य की उत्पत्ति ❀

प्रश्न—वाणिज्य किसे कहते हैं ?

उत्तर-सांसारिक वस्तुओंके खरीद विक्री को वाणिज्य या व्यापार कहते हैं, अथवा यों कहिये कि जिन चीजों से आदमी का आहार विहार देह रक्षा एव शोभा सौन्दर्य्य सम्पादित होता है उन्ही चीजों के लेन देन या अदल बदल का नाम व्यापार है। व्यापार और व्यवसाय शब्द यद्यपि स्थूल दृष्टि से एकही अर्थ का द्योतक बोध होता है किन्तु इन दोनों शब्दों में मेरे विचार से अर्थ की विभिन्नता अवश्य है क्यों कि व्यापार शब्द से चीजों का अदल बदल ही समझा जाता है किन्तु व्यवसाय शब्द से जीवन निर्वाह करने के साधन से मतलब है, दूकान में चावल, दाल, घी, तेल आदि का खरीदना बिकना व्यापार कहलाता है। और बाबुओं की नौकरी, डाक्टरों की डाक्टरी, वकील की वकालत इत्यादि व्यवसाय कहाते हैं ॥

विषयानुक्रमणिका।

प्रश्न—व्यापार की उत्पत्ति किस तरह हुई ?

उत्तर-ससार के आरभ में मनुष्य जाति की आवश्यकता बहुत कम थी। वे थोडे में ही सन्तुष्ट रहते थे। आज की तरह विविध विलायती और देशी चीजों की उनको कुछ भी इच्छा न थी। इन आवश्यकताओं के कम रहने के कारण ही वे लोग अपने२ दरकार की कुल चीजें आप वना लेते थे। किन्त ज्यों ज्यों उनकी आवश्यकता बढती गई त्यों त्यों अपनी कुल दरकारी चीज़ों के आप बना लेने में वे तकलीफ और असूभीतापे देखने लगे। इस लिये उन्होंने समाज की दरकारी एक २ तरह की चीजों के वनाने और पैदा करने का भार एक२ आदमी के हवाले किया। और आवश्यकतानुसार अपनी२ चीजें आपस में अदला बदला कर अपना काम चलाने लगे। यही से व्यापार का आरम्भ या उत्पत्ति हुई। अब आगे चलकर इस अदला बदला में एक और अडचन आ पडा वह यह कि उन बदली हुई चीजों के एक जगह से दूसरी जगह ले जाने में बडी तकलीफें होती थीं। दूसरी यह कि उन लोगों को मौजूद माल की जगह किसी ऐसी चीजों की दरकार पडती थी जो उस जगह या उस समाज मे न बनती या मिलती थीं। अर्थात एक जगह और एक समाज में किसान और तांती के रहने पर और

विषयानुक्रमणिका।

किसान को कपडे और ताती को अन्न की दरकार रहने पर तो अदला बदला होने में कोई अडचन न पडता था मगर किसान को कपडे की जरूरत तो है किन्तु ताती को उस वक्त अन्न की जरूरत न हो कर पीतल के वर्तन की जरूरत है। इस हालत में ताती अन्न न लेगा। इसलिये इस अदला बदली को कराने वाला एक ऐसे प्रतिनिधि की आवश्यकता हुई जिसके बदले में सब कुछ मिले और जिसकी कीमत मुकर्रर हो। इस तरह पर उन लोगों ने सिक्के का चलन निकाला। पहले पहल तो उन्हों ने कासे पीतल के धातु से ही यह काम निकाला। पीछे से चादी सोने का व्यवहार होने लगा इन सिक्को (रुपये पैसे) से व्यापार में वडी भारी सुगमता हो गई॥

व्यापारिक शब्दोंकी परिभाषा।

प्रश्न—व्यापारी किसे कहते हैं ?

उत्तर व्यापार करने वाले को व्यापारी कहते हैं अर्थात जहा जो चीज कम मिलती है वहा उस चीज को पहुचा कर यहा पर मिलने वाली चीज अथवा प्रतिनिधि रुपया से अदला बदल करने वाले या आवश्यक पदार्थों के सग्रह और वितरण कर उसके बदले में अपने मिहनताना स्वरूप लाभ लेने वाले को व्यापारी कहते हैं।

विषयानुक्रमणिका ।

प्रश्न—महाजनी किसे कहते हैं ?

उत्तर-चीजों की खरीद बिक्री वा रुपये के लेन देन के कारवार को महाजनी कहते हैं।

प्रश्न—महाजन किसे कहते हैं ?

उत्तर१-जो खुद रुपये लगा कर खरीद फरोख्त करे और अपने रुपये दे कर दुसरेर व्यापारी की व्यापार करने में सहायता करे उसे महाजन कहते हैं।

प्रश्न—महाजनी के कै भेद हैं ?

उत्तर दो, सूदी कारवार और व्यापार। सूदी कारवार ———सूद पर (फी सैकडे माहवारी कोई मुकर्रर निर्ख जैसे १) रु० सैकडा माहवारी) रुपये लगाने के कारवार को सूदी कारवार और खरीद बिक्री को धनिज व्यापार कहते हैं।

हाउस वाले किसे कहते हैं ?

जो महाजन अपने रुपयों से परदेश या दूसरोर मुल्कों के साथ बडे २ कारवार करते हैं और अपने देश वाले मामूली महाजनों को दरकारी चीजें मंगा कर देते हैं उन्हें हौस वाले कहते हैं।

बैंकर या कोठीवाल किसे कहते हैं ?

जो सूद ब्याज पर रुपये का देन लेन करे अथवा किसी

॥ प्रस्तावना ॥

प्यारे देश वासियो ! आज हिन्दुस्तानके घर२ मे दरिद्रता काडंका वज रहा है, और इसका प्रवल प्रताप दिन पर दिन वढताही जाता है। क्या आपने कभी इसके कारणों पर विचार किया है ? मैं तो समझताहू कि इस देशमें वाणिज्य का वढ़-नाही इसका मुख्य कारण है। आप एक वार सोचिये तो सही की हम लोगों की पहली अवस्था क्या थी और आज क्या हो रही है ? यह कौनसे पाप का परिणाम है कि आज हम लोगों को दोनों शाम खाना भी दुर्लभ होने लगा है ? स्वर्ण प्रसविनी सुजला सुफला मलयज शीतला भारत माता के सन्तान आज क्यों दरिद्रता राक्षसी के मुह में पतित हो रहे हैं ? इसका एक मात्र उत्तर वाणिज्य का अभाव ही है।

सज्जनों ! हमारे वाणिज्य की यह अवस्था थोडे ही दिनों से हो रही है। अभी वह समय को गये थोडे दिन हुए हैं जिस समय कि इस देश का व्यापार वहुत ही अच्छी दशा में था। जव कि इस देश की वनी चीजें दुनिया के सव भागों में भेजी जाती थी और वह अन्य देशों की चीजों से ज्यादा पसन्द की जाती थीं। यहा तक कि यूरोप के कवियों, लेखकों,

कल कारखाने या कोठी का मालिक हो और उन कारखानों की बनी चीज़ों को बेचता हो।

सौदागर या मरचैण्ट किसे कहते हैं?

जो देश देशान्तर फिर कर खरीद बिक्री करे उसे सौदागर या मरचैण्ट कहते हैं।

आढ़तदार—जो व्यापारी के आये या भेजे हुए माल को बेच कर या व्यापारी को भेजने के लिये खरीद कर अपने मेहनताने के लिये दस्तुरी लेते हैं उन्हें अढतिया या आढतदार कहते हैं।

गोलेदार—जो बनिया फसल के समय बहुत जिनिस आगे बेचने के लिये रख छोड़ता है उसे गोलेदार कहते हैं।

दलाल-जो सैकड़े या मन पीछे कुछ लेकर रुपये का लेन देन या जिनिस की खरीद बिक्री करा देता है उसे दलाल या ब्रोकर कहते हैं।

पैकार--जो इकट्ठा या थोक माल खरीद कर खुदरा बेचे उसे पैकार कहते हैं।

दूकानदार—जो समाज के दरकार का थोड़ा थोड़ा

और प्रवासियों तकने इस देश की कारीगरी, कलाकुशलता और वैभव की बडी प्रशसा की है। स्वयं लौर्ड क्लाइव साहबने १७५७ ई० मे मुर्शिदाबाद को देख कर अपने खरीते में यों लिखा था कि यह शहर लण्डन के समान विस्तृत, आबाद और धनी है। इस शहर के लोग लण्डन से भी बढ कर मालदार हैं। यही क्यों! जिस समय भारतवर्ष देशोन्नति के शिखर पर था। उस समय विदेशी लोग जानवरों की खाल और पेडों की छाल और पत्तों से अपने बदन को ढांपते थे। उस समय हिन्दुस्तान के व्यापार की वह दशा थी कि जिसका मुकाबिला करने में दुनिया असमर्थ थी। उस समय आज की तरह सालाना पचासों करोड रुपये व्यापार के बहाने परदेश न जाते थे। बर्न टेरी साहब यों कहते हैं कि जिस तरह नदिया समुद्र मे जा गिरती हैं वैसेही कई चान्दी और सोने की नदिया इस राज्यमें आकर गिरती हैं। यानी अन्यान्य देशो के लोग सोना चान्दी लेकर यहा आते हैं और यहा से व्यापार की वस्तुए ले जाते हैं।

डाक्टर बर्नियर अपने " बर्नियर्स ट्रैव्हल्स " में यों लिखते हैं कि मेक्सिको की सब चान्दी और पेरू का सब सोना योरोप और एशिया में कुछ दिन व्यवहृत होकर अन्त में भारतमें जाता है और वहा से फिर नहीं लौटता।

सब जिनिस अपने पास रख कर बिक्री करे उसे दूकानदार कहते हैं।

फेरीवाला--जो बिक्री की चीज़ घर२ या जगह २ फिर कर बेचे उसे फेरीवाला " भेण्डर " या " हौकर " कहते हैं।

फड़िया--जो बाजार हाट में जाकररोज माल खरीद कर कुछ नफा मिलने पर वहीं बेच डालता है उसे फड़िया कहते हैं।

खरीद बिक्री के समय जो आदमी जिनिस को तौलता है उसे क्याल" कहते हैं, इसके लिये उसे जो मेहनताना मिलता है उसे "क्याली" "चुटकी" या "मागन" कहते हैं, नकद रुपये को क्याली और जिनिस मिलने को चुटकी कहते हैं।

तौलने के समय जो आदमी जिनिस को पल्ले पर चढ़ाता या उतारता है उसे 'पल्लेदार" कहते हैं।

जो माल दूसरी जगह से बिकने को आता है उसे "आमदनी" और जो माल दूसरी जगह बिक्री के लिये भेजा जाता है उसे "रफतनी" "रवानगी, या चालान" कहते हैं।

रुपैया उधार देने से जो माहवारी या सालाना के हिसाब से मुनाफा होता है उसे "सूद या व्याज" कहते हैं॥

जो रुपैया बिना लिखा पढ़ी के थोड़ेदिन के लिये वे-

इन्हीं कारणों से उस समय संसार भर का धन भार में ही आकर टिकता था यानी भारत वर्ष के प्राचीन गौरव व प्रधान कारण एक व्यापार ही था। इस व्यापार के बल से भारत उन दिनों सुखी था। शान्ति विराजमान थी। घर आनन्द मङ्गल की बहार थी। उन दिनों हिन्दुस्तान में रे तार और बडे २ पुल का अभाव होते हुए भी देश सुखं था। अधिक क्यों, व्यापार का केन्द्र स्थान होनेही कारण अकथनीय धन के लोभ से दूरदेशी महमूद गजनवं ने सत्तरह बार इस भारत पर चढाई की। इसके व्यापार के सुयश सौरभ पर मुग्ध हो कर ही अङ्गरेज लोग वाणिज्य व्यापार के लिये यहा आये और आहिस्ते २ व्यापार के प्रभाव से ही इस रत्नगर्भा विशाल भारत भूमि के सम्राट बन गये। हाय! उसी भारतीय व्यापार की आज क्या दशा है! यह भी कभी वह भारत था कि जिसके अटूट धन सम्पत्ति की कीर्ति ससार में फैली हुई थी। जिसके नाम के सुनने से पश्चिमी लोगों के मुह से पानी टपक पडता था। और आज यही भारत है जहा के वासी काला, गवार, और मूर्ख कहलाते हैं, और सचमुचमें रोटीके लिये दर २ भटकते हैं। परन्तु क्या किया जाय यह सब अपनेही किये का फल है। आज हम अगरेजों के ससर्ग से कोट बूट,

सूद उधार दिया जाता है उसे "दस्तगर्दी, हथपैंचा हथउधार, हथफेर या हवालात" कहते हैं॥

रुपये कर्ज लेने के समय जो एक कागज लिख दिया जाता है उसे "तमस्सुक" कहते हैं॥

किसी२ खरीद बिक्री के समय जो पक्की लिखा पढ़ी की जाती है उस कागज का नाम 'दलील, दस्तावेज, या बौण्ड" कहलाता है॥

कर्ज लेनेवालेको "रिनिया, खदूक या खातक" कहते हैं।

खर्च बाद दे कर जो रुपैया तहवील में रहता है उसे "मौजूद तहवील" या "रोकड़बाकी" कहते हैं॥

माल के असल दाम में से जितना कम मिलता है उसे "घट्टा" कहते हैं॥

माल के असल दाम से जितना अधिक मिले उसे "बढ़ती मोनाफा" कहते हैं॥

खरीदी दाम में खर्च वगैरह जोड कर जिस भाव चीज़ पड़ती है उसे "पड़ता दर" कहते हैं॥

किसी एक कोठी या बैङ्क में रुपये जमा रहने पर उस रुपये को दूसरी कोठी या बैङ्क में पाने के लिये जो चिट्ठा या आज्ञापत्र लिख दी जाती है उसे "हुण्डी" कहते हैं, हुण्डी दो प्रकार की है एक "मुद्दती और दूसरी "दर्शनी" जिस हुण्डी को देखतेही रुपया भुगतान देना पडे उसे दर्शनी हुण्डी,

हैट पहिरना सिगरेट पीना, घडी और चश्मे से अपने को सजाना तो सीखते हैं पर जिस गुण के कारण वे विश्व विख्यात हो रहे हैं उनको लेने की चेष्टा कभी करते ही नहीं। आज भारत के साधारण पुरुषों से लेकर ऊच्च शिक्षा पाये हुए ग्रेजुयट तक नौकरी अर्थात गुलामी के लिये ही लालायित हुए फिरते हैं। विचारे करें तो क्या? भारतीय विश्व विद्यालयों की शिक्षाही ऐसी होती है कि ये विचारे नौकरी करनेके सिवा और किसी काम के ही नहीं रह जाते। वर्त्तमान शिक्षा प्रणाली से ये युवक उत्साह हीन तो होही जाते हैं इसके अलावे इनमें किसी स्वतन्त्र वाणिज्य व्यवसाय की सामर्थ भी नहीं रह जाती। मिहनत मजदूरी की महत्ता न जानने के कारण वे फिट बाबू बन कर व्यापार वाणिज्य सीखने की चेष्टा भी नहीं कर सकते। क्योंकि इसमें मिहनत करना पडेगा, शरीर में धूल लगाना पडेगा, शायद मैले कपडे भी पहरने पडेगें। उनके पढने का उद्देश्य तो केवल नौकरी करना ही होता है। वाहरी तेरी विद्या! धिक्कार इस शिक्षा और फटकार इस फैशन पर। यदि अपनी सारी आयु गुलामी में ही बीती तो वह जीवन, जीवन नहीं, और वह शिक्षा, शिक्षा नहीं।

केवल इतनाही नहीं, बारह वर्ष के छोकडे ए बी सी डी सीख कर चले नौकरी करने अब आपही कहिये साहब?

और जिस हुण्डी के रुपये मिती अर्थात मियाद पूरने पर भुगतान देना पड़े उसे "मुद्दती हुण्डी" कहते हैं ॥

एक हुण्डी खो जाने पर उसीके नकल की जो दूसरी हुण्डी लिख दी जाती है उसे 'पैठ' कहते हैं ॥

हुण्डी को मुद्दत या मिति पूरी होने पर रुपये न दे कर हुण्डी करने वाले ही के ऊपर जो फिर हुण्डी लिख दी जाती है उसे "पलटा हुण्डी" कहते हैं ॥

जो माल खरीदने या बेचने के बाद फेर दिया जा सके उसे "जाकड माल" कहते हैं ॥

उधार रुपये जो खातक एक मर्तबे न दे सके और समय नियत करके थोडा २ नियम के साथ देता जाय उसे "किश्तबन्दी" कहते हैं ॥

व्यापारसे संसारका लाभ ।

व्यापारेरमतेलक्ष्मी स्तदर्द्धंकृषिकर्मणि ।
तदर्धंराजसेवायां भिक्षायांनैवनैवच ॥

सांसारिक उन्नति का मूल कारण व्यापार है । संसार में धनवान होने का उपाय व्यापार करना है । इसकी बदौलत आदमी बहुत जल्द धनवान हो सकता है । दुनिया के अमीर अमीर आदमियों का पता लगाने से मालूम होता है कि उनमें

से बहुतेरे व्यापार की बदौलत ही धनवान हुए हैं। अर्थात व्यापार में लाभ बहुत है। अथाह लाभ है। आप में से बहुत आदमियों ने देखा होगा कि मारवाडी जो कि असल बनिया कहलाने योग्य है वह जब अपने देश मारवाड से एक लोटा एक पगडी और फटी चपातियों के साथ हमारे देश में आकर मुशकिल से पचीस पचास रु० का जोगाड कर किसी तरह बैठ जाता है। बस बैठनेकी जगह मिलने की देर थी। व्यापार आरम्भ किया दो चार वर्ष ज्यों त्यों बिताया फिर अब क्या है अब तो आप कच्चे मकान में भी नही रहते। बढ़िया पक्के तीन तल्ले मकान बन गये और लखपती बन बैठे। ऐसे बहुत से उदाहरण मिलते हैं जिनमे खाली हाथ किन्तु व्यापार की नीयत से घर से निकलने वाले आदमी व्यापार करके बहुत बडे२ धनवान बन जाते हैं। जिस देश में जितना अधिक व्यापार होता है वह देश उतनाही अधिक धनवान हो जा ता है। क्यों कि धनवान होने का व्यापार ही एक बहुत बडा साधन है। इतिहासों के देखने से भी मालूम होता है कि व्यापार की ही उन्नति से दुनिया के बहुत से देशों की उन्नति और सुधार हुआ है। ग्रीस के पुराने इतिहासों से पता लगता है कि उन्हों ने जो सभ्यता हासिल की थी वह सिर्फ व्यापार की उन्नति के प्रताप से ही थी। फारस की एक कौम फिनोस थोडे ही समय में व्यापार के कारण ही उन्नति के हिमालय पर चढ गई।

मोदीखाने की दूकान।

व्यापार संसार में प्रवेश करने का पहला द्वार मोदी खाने की दूकान है। यह दूकान गरीब बनियों के अपनी थोड़ी सी पूंजी के द्वारा परवरिश पाने का एक बहुत बड़ा सहारा है। क्योंकि चालीस पचास रुपये की पूंजी से भी यह दूकान का आरम्भ किया जा सकता है और आहिस्ते २ उन्नति करते करते यही दूकान गोला या आढ़त के रूप में परिवर्त्तित किया जा सकता है। इस तरह के दूकान करने वालों को नीचे लिखी हुई बातों पर विशेष ध्यान देना चाहिये। नही तो दूकान की उन्नति जल्दी नहीं होगी वरन नुकसान उठाना पड़ेगा॥ दूकान के लिये बढ़िया शुद्ध और बेमिलावट चीजें खरीदना और उनको भाड़ फटक कर दूकानमें रखना चाहिये। मैली और सड़ी पची चीजें कभी नहीं दूकान में रखनी चाहिये। जैसीना बिक्री के मुताबिक ही माल खरीदना उचित है। गृहस्थों के नित्य व्यवहार की चीजें कुछ २ दूकान में रहनी चाहि ये। और जैसे २ बिक्री होती जाय महाजन को रुपये देताजाय, जिसमें महाजन सन्तुष्ट रहेगा। दूकान का खर्च खूब कम होना चाहिये आमद से बेशी खर्च होने से नुकसान हो जायगा। उधार पहले तो देना ही नहीं चाहिये और यदि जरूरत पड़े तो किसी को एक रुपये दो रुपये से

भरत का नाम दुनिया में ऊंचा हो जाने का सबब भी सिर्फ एक व्यापार ही था। दूर क्यों—इङ्गलैण्ड को देखिये, इसकी उन्नति का कारण एक मात्र व्यापार है। अङ्गरेजों की इस सभ्यता का कारण व्यापार है। यह व्यापारही है कि जिसके प्रताप से, जिसकी साधना से आज आप अंगरेजों को हिन्दुस्तान का मालिक देख रहे हैं। और उन्नत जर्मनी, इटली, अमेरिका आदि देशों की जो आप आज कारीगरी और इतनी तरक्की देख रहे हैं वह भी उन्हों ने सिर्फ व्यापार के द्वाराही प्राप्त किया है। और हिन्दुस्तान जो आज रसातल को जा रहा है उसका कारण भी व्यापार का अभाव ही है। व्यापार से लक्ष्मी बढती है। इस से यह न समझना चाहिये कि व्यापारी अनुचित रीति या अन्याय से धन बटोरते हैं, नहीं, विना किसी प्रकार के अन्याय और अनुचित मार्ग अवलम्बन किये व्यापारी आदमी अपने परिश्रम और अध्यवसायके बलसे व्यापारको बढाकर प्रचूर धन कमा सकते हैं। आप सोच सकते हैं कि फी रुपये में एक पैसा लाभ लेने वाला व्यापारी सैकडे एक रुपया नौ आना कमाता है। इस तरह हजार लाख का व्यापार करने वाला रत्ती२ का लाभ लेकर धन का ढेर लगा देता है। तब व्यापारियों को व्यापार का अच्छा ज्ञान होना चाहिये। उन्हें दुनिया भर की खबर रखनी चाहिये। कौन चीज कहा पैदा होती हैं। कहा सस्ती

बेशी नहीं देनी चाहिये क्योंकि इतना सा नुकसान भी नष्ट हो सकता है। लहना बेशी लगा देने से अक्सर अदा नहीं हो सकता और दूकानदार को फेल मारना पडता है॥

गोलेदारी।

मोदीखाने से उन्नति होने के बाद गोलेदारी दूकान की बारी आती है कम से कम पाच सौ रु० से भी यह दूकान चलता है गोलेदार को बोराबन्दी माल रखना पडता है। दीहातोंके छोटे२ दूकानदार गोलेदारोंके यहा से चीजें खरीदते हैं इस लिये गोलेदार को दश पाच मोदी दूकानदार हाथ मे रखना पडता है। ऐसे मोदियों के व्यवहार और आर्थिक दशा को पहचान लेना चाहिये क्योंकि इनको दरकार होने पर उधार भी देना पडता है ऐसा न हो कि टकना पडे॥ ऐसे बहुत से दूकानदार हैं जो एक जगह कुछ उधार लेकर फिर उस तरफ कभी नही जाते ऐसे २ बेइमानही रुपया मार बैठते हैं। गोलेदार को यदि अपनी अच्छी पूजी हो तो उनको मुफस्सिल मोकामों से माल मगाने में अच्छा पडता रहता है इसके अलावे दूकान मे बिकने वाली चीजों के नयाली के समय बेशी माल खरीद कर रखने से भी वक्त पर लाभ हो जाता है॥

मिलती है। कहां उसका अभाव है। कहां लेजाने से मंहगी बिकेगी। किस रास्ते लाने लेजाने में किफायत खर्च पड़ेगा। इन बातों की उनको पूरी जानकारी होनी चाहिये। उनको यह बात जानना चाहिये कि कौन सा माल किस समय खरीदना चाहिये। क्रय कितने दिन बाद बेचना चाहिये। इत्यादि बहुत सोच विचार के काम करना होता है। और आलसी या मूर्ख व्यापारी इन सब बातों पर विचार नहीं कर सकने इस से वे थोड़ा बहुत लाभ उठाते हैं। व्यापार का ज्ञान अनुभव से बढ़ता है उसके लिये तजरबा चाहिये जानकारी हासिल करनी चाहिये पक्के और सच्चे व्यापारियों की नक़्ल करनी चाहिये।

व्यापारिक शिक्षा और व्यापार से विद्या का सम्बन्ध।

ऊपर के लेखों से व्यापार का स्वरूप और उसके लाभ आपने जान लिया होगा। अब यह विचारनीय विषय है कि व्यापार से विद्या का क्या सम्बन्ध है? क्यो कि इसी के अभाव से आज हिन्दुस्तान का व्यापार मिट्टी में मिला जा रहा है। यद्यपि आज कल स्वदेशी आन्दोलन के बाद से कुछ लिखे पढ़े नवयवक व्यापार की तरफ झुके हैं। तथापि उनमें

आढ़तदारी।

आढतदारी कारबार कम पूंजीसे प्राय नहीं चलता कमसे कम दो तीन हजार रुपये का आढतदारी में दरकार पडता है जिन सब जगहों में माल की आमदनी और रफ्तनी वेशी होती है उन्ही सब जगहों मे आढतदारी का काम अच्छा चलता है आढतदारी दो तरह की होती हैं। एक व्यापारियान आमदनी माल ओर दूसरी व्यापारियान रफ्तनी माल॥

व्यापारियान आमदनी माल उसे कहते हैं कि जो माल महाजन के गोला में दोहात या मुफस्सिल मुकामों से आता है और आढतदार को खरीद्दार जोगाड कर उस माल को बिक्री कर देना पडता है जिसके लिये महाजन को आढतदारी मिलती है। आढत का दर जगह और माल विशेष पर आधी पाई एक पाई आध आना, एक आना, दो आना चार आना मन तक तथा चार आना, आठ आना, बारह आना एक रु०, सवा रु० दो रु० सैकड़ा तक होता है॥

व्यापारी के माल बिक्री होतेही आढतदार को व्यापारीका रुपया दे देना पडता है। व्यापारियानों के रुपये पैसे के लिये आढतदार को पूरा जबाबदेह रहना पडता है। बहुत जगहो में तो आढत में माल आते ही व्यापारी को कुछ रुपया देना पडता है तथा कहीं २ व्यापारियों को आढतदार लोग कुछ २

क्या होने का। क्योंकि प्रायः देखा जाता है कि भारतीय व्यापारी विद्या को अपने लिये दरकारी नहीं समझते। यह उनकी बडी भारी भूल है। फिर भी हिन्दुस्तान में व्यापार विद्या की शिक्षा देने वाला कोई भी स्कूल, कालेज नहीं है। कलकत्ते और बम्बई जैसे शहरों में जो दो एक व्यापार शब्द युक्त स्कूल कालेज हैं उनसे वास्तविक व्यापार से कोई सम्बन्ध नहीं है। परन्तु आप जानते होंगे कि अमेरिका जर्मनी इत्यादि जगहों में व्यापार की शिक्षा देने वाले बडे २ कालेज हैं जिनमें अनेक विद्यावान और धनवानों के लडके साधारण शिक्षा पा चुकने के बाद व्यापार सीखने के लिये भरती होते हैं। और पास होने पर अनेक तरह के व्यापार वाणिज्य से अपने धन को दिन दिन बढाते जाते हैं।

वास्तव में व्यापार का विद्या के साथ संयोग होने ही से उन्नति होती है। किन्तु हमारे देश के व्यापारियों और पब्लिक का समझ ही कुछ ऐसा है कि प्रथम तो यहा के लोग व्यापार करना पसद ही नही करते और जो कोई करते हैं वे लकीर के फकीर अपने बाप दादे के दिखाये चाल पर आख बन्द किये चले जाते हैं। और अविद्या (मूर्खता) के कारण व्यापार की रीति को नही जानते। यही कारण है जिससे हिन्दुस्तानी बनिये दिन २ दरिद्र हुए जाते हैं। संसार

माल के सम्बन्ध मे किसी तरह का अभाव　अभियोग पेश करे तो उसको उचित तरह से समझा कर चिट्ठी लिखें । यदि खरीद्दार किसी हालत से सन्तुष्ट न हो तो अपना कुछ नुकसान सह कर भी खरीद्दार को खुश रखने की कोशिश करे ॥

आढत में किसी व्यापारी के आने पर उसको उचित आदर मान के साथ ठहराना चाहिये व्यापारी के माल जिसमें किसी तरह नुकसान न हो इस पर खूब नजर रहे ।

आढतदारको एक तगादादार और एक २ कनमेसर (व्यापारका जाच पडताल और खरीद्दार जुटानेवाला) रखना चाहिये । तगादादार बराबर बाहर रह कर व्यापारियों के यहा घूम २ कर रुपया अदा कर लावेगा । और व्यापारियों के यहा रुपया बेशी दिन पडा न रह जायगा । और कनमेसर व्यापारियों और खरीद्दारों को जुटानेके अलावे उन पर निगाह रक्खेगा व्यापारियों का माल जिससे खूब आमदनी रफ्तनी हुआ करे इसका बन्दोवस्त करेगा और व्यापारियोंके सुभीता और लाभालाभ के ऊपर ध्यान रक्खेगा यह दोनों काम एक आदमी से भी चल सकता है ॥

दलाली ।

दलाली का काम वे रुपये पैसे के होता है इसमे पूजी की दरकार नही होती । सिर्फ घूम फिर करके काम करना

में व्यापार विद्या हीन लोगों से कदापि सफलता पूर्वक नहीं हो सकता। और न तो मूर्ख आदमी व्यापार से यथार्थ सुख और लाभ ही उठा सकता है। उदाहरण के लिये आप देखिये कि जबतक आदमी को विद्या न हो वह यह भी नही जानता कि नीला पीला मिलने से हरा रंग बनता है। भूविद्या न जानने वाला किस तरह ऊसर और उपजाऊ ज़मीन का पहचान कर सकता है? वनस्पति विद्या न जानने वाला आदमी क्योंकर पेड़ के छोटे फलो को बड़ा तथा उनकी गुठली छोटी और गूदा अधिक करना जान सकता है। तथा स्वाद और रस मे फेर बदल किस तरह किया जाता है फूलों के रंग और गंध क्योंकर बदले जा सकते हैं। खनिज विद्या न जानने वाला क्योंकर खान का पता और हालत जान सकता है? भूगोल न जानने वाला क्योंकर देश विदेश का हाल जैसे कौन देश कहां है किस देश में कौन सी नदी पहाड़ है कहा कौनसी चीज़ अच्छी होती है कहा किस चीज़ का अभाव है किस पहाड से कौन सा धातु निकलता है तथा किस देश में किस चीज़ के व्यापार से फायदा हो सकता है। कहिये इसके वास्ते व्यापारी को विद्या की आवश्यकता है या नहीं। यदि हिन्दुस्तान के जौहरी भूगोल और खनिज विद्या जानते होते तो अपने देश के पहाड़ों से अनेक रत्नों को निकाल कर वही

पड़ता है। चल निकलने पर दलाली में बहुत अच्छा फायदा रहता है। नये दलाल को पहले कुछ दिन तक किसी पुराने दलाल के साथ घूम फिर करके बाजार की अवस्था, लोगों के सङ्ग मेल मिलाप, आलाप परिचय, जिनिस पत्रों को पहचानना, किस चीजका क्या साईज है कौनसी चीज कहा मिलती है इत्यादि विषयो मे जानकारी हासिल करनी पड़ती है। और काम कुछ दिन करने से भीतरी हाल आप मालुम हो जाता है॥

मनिहारी या स्टेशनरी की दूकान।

यह दूकानदारी ऐसी है जिसको बाबू फैशन वाले भी चला सकते हैं। क्योंकि इसमें शरीर में उतना मैला नहीं लगता। यह बाबू दूकानदारी कहला सकती है। इसकी दूकान कम से कम एक हजार रुपये से काम आरम्भ करने से अच्छी तरह न चल सकती है। पर दो तीन हजार रुपया होने से बहुत अच्छी चलेगी। शहर, बाजार, यो कसबों में, जिस जगह स्कूल, कालेज ह ऐसी जगहो के चौक या मोड पर इस तरह की दूकान करनी चाहिये। तरह २ की मन मोहने वाली चीजें, लोगो के प्रतिदिन की दरकारी चीजें वगैरह रखनी चाहिये। जिसने लोग चीज के लिये दूकान में आकर फिर न जाय। दूकान के अन्दर चीजोंको 'ग्लास अलमारी," "सेल्फ'

लाभ जो विदेशी उठा रहे हैं क्यों न उठाते ? प्रत्यक्ष देख
लीजिये जिस देश के व्यापारी खानि विद्या जानते हैं वहां के
व्यापारी खनिज पदार्थ के व्यापार से कैसे मातवर बने हुए
हैं। अधिक क्यों - बर्मा में जब तक अङ्गरेजों का राज्य न
था तब तक वहा के खानों से निकलने वाले केरासिन तेल
तथा अनेक रत्नों के व्यापार को भारतवासी जानते थे।
परन्तु हिन्दुस्तान के जौहरी अभी तक यही समझे हुए हैं कि
लिखाने पढाने से लडके शौकीन हो कर बिगड जाते हैं
बनिये अपने लडकों को यह समझ कर कि लिखने पढ़ने से
वे इस काम के लायक न रहेंगे विद्या से दूर भागते हैं
यह बडा भारी अन्याय है यह समझ उनका बडा भारी शत्रु
औरउनकी उन्नति का रोधक है। इस लिये बनियों, महाजनों
दुकानदारों, और जौहरियों को भी उसी तरह अपने लडकों
को पढाना चाहिये जिस तरह की कोई दूसरी कौमको। बरन
इनके लडकोंको दूसरी कौमोंके लडकोंसे भी ज्यादे पढा लिखा
होना चाहिये। सिर्फ इतनाही नहीं बलकि बनिये महाजनों के
लडकों को योरोप, अमेरिका, जापान वगैरह जाकर व्यापार
और व्यापारिक विद्या सीखना चाहिये। तभी यह रत्नगर्भा
वसुन्धरा फिर एक बार अपने पहले गौरव को पा सकती है।
यहा पर एक बात मैं अपने बनिया समाज के लिये बना दे

" रैक " " शो ग्लास " वगैरह में इस तरह सजानी चाहिये जिससे दूकान में घुसने के साथ २ ग्राहकों को सब चीज़ देख पडे। इससे दूकान भी भडकदार और सुन्दर देख पडेगी। कहने का मतलब यह है कि दूकान की सजावट अच्छी होने से खरीद्दार का दिल उस दूकान की तरफ खींच जाता है। और कुछ नहीं लेने की इच्छा रहते पर भी ग्राहक कुछ लेही लेता है। इस तरह की दूकार करने वाले को कलकत्ते के चीना बाजार मुर्गीहट्टा और राधा बाजार के मनहारी दूकानो को एकबार देखना चाहिये। जहा दुनिया की मनोहारी चीजें मिलती हैं। और हमारे मुफस्सिल वासियों को भी करीब २ इन्हीं जगहों से ये चीजें खरीदनी पडती हैं। ये सब चीजें बिक्री के अन्दाज़ पर खरीदनी चाहिये। जिनकी बिक्री ज्यादा हो वे चीज़ें बेशी २ रहें। पर जिनकी बिक्री कम हो वैसी चीज़ें नमूने के तौर पर दो चार करके ही रखनी चाहिये॥

बन्धाई कारबार।

यह काम धनी महाजनों का है। इस में बेशी मूलधन का दरकार होता है। सदर गद्दी के अलावे और भी दश पांच मौकामों में गद्दी रखनी पडती है उन्ही सब मुकामोमे नयाली के समय माल खरीद कर के वहां ही, या सदर गद्दी में ला कर रख छोडते हैं। और बाज़ार तेज होने पर जहां पर अच्छ

बहुत उचित समझता हूं कि वे अपने लडकों को सदा अपनी जाती पेशा वणिज व्यापार करने की ही उचित परामर्श दिया करेंगे क्योंकि "जिनकी वन्दरी सोह नचावै" कहावत के अनुसार एक ब्राह्मण का लडका बनिये के काम में और बनिये का लडका ब्राह्मण के काम में उतनी सफलता कभी न हासिल कर सकेगा जितनी वे अपनी २ जाति पेशा में हासिल कर सकेंगे। फिर भी बनिये के लडके अगर दूसरे पेशे को लेंगे तो उस पेशे वाले को लाचार हो कर बनिये का पेशा ग्रहण करना पडेगा इससे समाज और देश दोनों का नुकसान होगा। इस लिये बनिये के लडकों के पढने का उद्देश्य कभी नौकरी चाकरी करने का नहीं होना चाहिये। उनको जानना चाहिये कि नोन तेल बेचने वाला एक साधारण बनिया भी अपनी नीन्द सोता और अपनी इच्छा से उठता है और बडी से बडी नौकरी करने वालों का हृदय भी सदा सशंकित और भयभीत रहता है। क्योंकि नौकरी के समान जघन्य कर्म और कोई नहीं है जिसमें स्वाधीनता का तो लेश भी नहीं रह जाता। सच है—एको सुख नहि चाकरी, कबहु न जीय सछन्द। खान पान घर जान को सबै होत हे बन्द॥

देश की उन्नति के चार साधनों (विद्या राज्य, व्यापार और कृषि) मे से व्यापार विशेष अत्यन्त उपकारी है क्योंकि

लाभ जबे वहा ही पर माल बेचना पडता है । वन्धाई कार बार करने वालों को बाजार का भाव बराबर जानना चाहिये। माल बन्धाई करने के पहले यह विचार कर लेना चाहिये कि इस साल जिस चीज को हम बन्धाई करेंगे उसका पैदावार कैसा हुआ है चीज दागी हुई है या बढिया है। मुफस्सिल मुकामों की भी खबर बराबर रखनी चाहिये कौन चीज कहा पर बढिया और ज्यादा हुई है, कहाका माल दागी हो गया है, इस साल कौन सा माल बन्धाई करना चाहिये इत्यादि पर बिचार करना चाहिये ॥

चालानी कारबार।

चालानी कारबार में दूकान पाट का दरकार नही पडता, एक बाजार या हाट से कोई माल खरीद कर किसी दूसरे हाट या बाजार में ले जाकर साथ २ बेच लेना होता है या दूकानदारों को बाट दिया जाता है, इस तरह के माल आढत में ले जाकर बेचने से ही अच्छा होता है । किसी किस्म के जोखिम का डर नहीं रहता । परन्तु प्राय इस तरह के व्यापारी अपनी चीजों का नमूना ले और माल को स्टेशन, घाट, या स्टीमर घाट में छोड कर बाजार में जाकर अपना नमूना दिखा कर बिक्री का पक्का बन्दोबस्त करते है और तब माल उठा कर उसके यहा ला, तौला दे कर अपना

व्यापार के बन्द हो जाने से देश भर के लोग भूखों मर जाय। अतएव यह बात सब को जानना चाहिये कि भारतवासी जब तक व्यापार न करेंगे तबतक देशोन्नति कदापि होने की नही। इस लिये भारत के प्रत्येक घर को यदि लक्ष्मीमय करना है। भारत के प्रत्येक पुरुषों को धनवान होने की इच्छा है तो उनको प्रकृत व्यापारी बनना चाहिये, सच्चा बनिया बनना चाहिये। क्योंकि व्यापार में लक्ष्मी रमण करती है अर्थात व्यापार से आदमी धनवान होता है॥

व्यापार के भेद।

ऊपर के कथनों से व्यापार की उपयोगिता और आवश्यकता प्रगट हो गई, अब व्यापार कितने तरह के हैं इस पर विचार करना है—यद्यपि व्यापार असल मे एक ही तरह का है। परन्तु व्यापार सम्बन्धी चीजो के भेद से व्यापार का भी तीन भेद किया जा सकता है। पहला ईश्वरीय दूसरा कृत्रिम और तीसरा मिश्रित व्यापार।

ईश्वरीय या प्राकृतिक व्यापार से मतलब है ईश्वर के बनाये या जो चीज विना जोते बोये पैदा होते हैं उनका व्यापार जैसे जगली लकडी, मिट्टी, वन में उत्पन्न होने वाली औषधिया बनैले फल इत्यादि बेच कर लाभ उठाना आदि। कृत्रिम व्यापार वह है जिसमे लोग ईश्वरीय पदार्थों

जिस तरह आपने देखा कि आलू पोस्ते म इस समय आलू की बहुत जोर बिक्री है आपने पता लगा कर पटने मं खुद जाकर या अढ़तिये के जरिये से १००ऽ मन आलू हबड़ा स्टेशन म मगाया और नमूना ले जाकर दूकानदार के हाथ ही बाज़ार दर बच डाला या किसी अढतिये के यहा जाकर उसके मार्फत माल बिक्री कराया और साथ २ ही तौल होजाने के बाद आपने अपना लाभ नुकसान भी देख लिया। इस तरह के व्यापार कर के भी बहुत आदमी अपनी जीविका चलाते हैं॥

सूदी कारबार ॥

सूद पर रुपया लगाने को सूदी कारबार कहते हैं। यह काम धनी पैसेवाले लोगही करते है। और यह काम अपने घर मे बैठा हुआ चलता है। खुदरा पाच दश रुपये उधार पर एक पैसा, या आध आना रुपया माहवारी सूद मिलता है। छोटी छोटी चीज जिस तरह कासे पीतल के बर्तन वगैरह बन्धक रख कर भी दश पाच रुपया उधार दिया जाता है। सोने रूपे के जेवर जेवरात, मकान जमीन जगह, वगैरह बन्धक रख कर जो रुपये दिये जाते हैं उन पर आठ आने से दो रुपये सैकड़े माहवारी तक सूद मिल सकते हैं, सोने चान्दी के जेवर बन्धक लेने के समय बहुत बुद्धिमानी के साथ परीक्षा कर लेना चाहिये, क्योंकि आजकल बाजारा म केमिकल सोने और

को लेकर अपनी बुद्धि विद्या लगा कर अनेक तरह की चीजें बना कर उसका व्यापार करते हैं जैसे कपडे कागज इत्यादि। कुल शिल्प कला इसी व्यापार के अन्दर हैं। इन दोनों के अलावे जो एक तीसरा व्यापार है उसे लोग मिश्रित कहते हैं। कृषि, बागीचा, इत्यादि इसके अन्दर हैं क्योंकि इसमें वर्षा आदि ईश्वराधीन और बीज बोना खेत जोतना जमीन तैयार करना इत्यादि काम आदमी के हाथ का है।

फिर अब व्यापार के दो भाग किये जा सकते हैं देशी और विदेशी व्यापार।

जो व्यापार अपने देशी व्यापारियों के साथ अपने देश के अन्दर होता है उनको देशी और विदेश के साथ होने वाले व्यापार को विदेशी व्यापार कहते हैं।

आजकल विदेशी व्यापार के दो स्वरूप याभेद हो गये हैं, पहला अबाध, स्वतन्त्र या बे बन्धन व्यापार (फ्री ट्रेड free trade) और दूसरा सरक्षित (प्रोटेक्टेड Protected trade) व्यापार॥

जिस व्यापार में आमदनी या रफतनी के माल पर कर लगा कर उसे रोकने की चेष्टा नहीं की जाती वरन अपने देश का माल स्वाधीनता पूर्वक दूसरे देशों को जाने देते हैं और

जर्मन सिल्वर का भरमार कौन नहीं देखता है, जिसके असल और नकल के पहचानते वक्त आज कल इतनी कठिनाई पड़ती है कि अच्छे २ सोनार भी पहचानने म फेल कर जाते हैं। जमीन जगह के बारे म भी बहुत होशियारी से काम लेना चाहिये। किसी जमीन या जमीन्दारी वगैरह बड़े२ जायदाद के बंधक लेने के पहले उसकी भीतरी हालात को अच्छी तरह से जाचना और उनके दलील दस्तावेजों को अच्छी तरह से पढ कर उसपर विचार कर लेना चाहिये। क्या कि आज कल देने वाले मे अकसर लेनेवाले ही फरफन्दी और ज्यादे चालाक होते हैं। और कभी २ तो वे लोग एसी २ जुआचारी और दगाबाजी कर बैठते हैं कि विचार धनिया को अपने धन से हाथ धो बैठना पड़ता है। जो कुछ बंधक मे रक्खा जाय उसके उस समय के असल दाम से कम रुपये मिलता है। जिस हिसाब से बंधकी चीजों पर रुपया देना चाहिये उसका अन्दाज महाजन खुद लगा ले सकते हैं। मैं तो उसकी कीमत पर इस हिसाब से रु दिया जाना मुनासिब समझता हू॥

कपड़े लत्ते शाल दुशाले वगैरह पर	फी रु चारआना।
पीतल कासा के बर्तन पर	फी रु पाच आना।
चान्दी के जेवर पर	फी रु छ से आठआने तक।
सोनेके जेवर पर	फी रु दश आना।
जमीन जमीन्दारी वगैरह पर	फी रु आठआनेसे दश आनेतक।

दूसरे देशों का माल जिसकी उन्हें जरुरत हैं बेरोक टोक बिना किसी किस्म के कर या महसूल लिये आनेदेते हैं उसे स्वाधीन या बन्धन रहित व्यापार कहते हैं।

और जो देश अपने यहा की कलाकौशल इत्यादि को उन्नत करने के लिये विदेशी माल पर कर लगा कर उसकी आमदनी को रोकने का उपाय करते हैं उनके यहा का व्यापार सरक्षित व्यापार कहलाता है। ऐसे देशों को अपने यहा के सब तरह के मालों को विदेश भेजने का सुभीता भी करना पडता है उस पर कर नहीं लगाते और यदि लगाते हैं तो बहुत कम ॥

अब देशी या भीतरी व्यापार का भेद वर्णन करना है इसके असख्य भेद हो सकते है। क्योंकि जिसकी जैसी रुचि या जिस तरह की पूजी रहती है वे उसी तरह का व्यापार भी करते हैं और अपने मूलधन के मुताबिक व्यापार आरम्भ कर के धीरे धीरे उन्नति करते हुए बडे बडे व्यापार मे हाथ लगाते हैं ॥

इस तरह के व्यापार मे मोदीखाने की दुकान, गोलेदारी, आढतदारी दल्लाली, मनिहारी दुकान, बन्धाई कारवार, चलानी कारवार, सूदी कारवार, पेटेण्ट चीजों का कारवार इत्यादि इत्यादि —— प्रधान हे ॥ जिनके वर्णन नीचे किये जाते हैं ॥

महाजन आदमी पहचान और मौका देखकर इस दर म कमी वेशी कर सकते हैं। मगर इस काम में सबमे दरकारी बात यह है कि सूद महीनवारी अदाय करने का शर्त रहे। और महीने २ अदा करभी लिया जाय। क्योंकि सूद के अटक जाने से असल रुपये के अदा होने मे भी अड़चन आपडता है। मियाद पूर जाने के बाद बंधक रखने वाले को एक बार इसकी सूचना देकर बधकी माल को बेचकर रुपया खड़ा कर लेना चाहिये। क्योंकि महाजन को इन सब चीजों के रखने के बदले हर वक्त रुपया ही हाथ म रखना उचित है। जिससे वे ज़रूरत के वक्त उन रुपयां को किसी लाभ दायक काम में लगासकें॥

मुद्दती या आवती सौदा ॥

इस तरह के कारबार अंगरेज़ों की देखादेखी आजकल माड़वारियों मेभी बहुत होता है। यह काम सबकोई नहीं कर सकता। यद्यपि इस कारबार म रुपये का दरकार नहीं पडता मगर तौभी यह बडे जोखिम का काम है। इस में जैसा गहरा लाभ हो सकता है वैसीही नुकसानी भी सहनी पडती है। कल्कत्ते बम्बई इत्यादि बडे २ शहरों म रेलीब्रदर्स, ग्रैहेम वगैरह कम्पनिया प्राय इस तरह के कारबार करती हैं। यह कारबार इस तरह होता है जैसे मोहनलाल एंड कम्पनी

ने घनस्यामदास के साथ ता० पहली जनवरी को यह बन्दोवस्त किया कि मैं आप को जून महीने में पन्द्रह जून से लेकर २५ जून के भीतर दस रोज के अन्दर पांच हजार मन सरसां ७ रु मन के दर से दूगा। इसकी पक्की लिखा पढी होगई। अब अगर पन्द्रह से २५ जून के भीतर सरसा का दर ७॥) रु० हो जाय तो मोहन लाल को ७॥) रु मनका पाच हजार मन सरसा खरीद कर घनश्याम दास को देना पडेगा। या आठ आने मन नुकसान का देकर भी सफाई कर लिया जा सकता है। अर्थात इसी तरह बाजार की तेजी मन्दा के मुताबिक इस कारबार म लाभ नुकसान होता है। और इसकी बदौलत कितनों को टाट उलटाना भी पडता है॥

पेटेन्ट Patent चीजों का कारबार॥

किसी नई चीज के आविष्कार करने या कोई नई चीज बनाने के बाद उसका हक रक्षा करने के नीयत से उसपर अपना कोई खास "ट्रेड मार्क" लगाकर उसकी रजिस्टरी करली जाती है जिससे कोई दूसरा आदमी उस चीज या उस आविष्कार का नकल करके उसके लाभ को हानि न पहुंचावे, इसीका नाम "पेटेन्ट" है।

यह काम चतुर चालाक और शिक्षित लोगों के द्वारा होता है। कोई नई चीज बनाकर उसको दुनिया में प्रचरित

करने लगे डाक्टर पर डाक्टर आने लगे मगर ज्यों २ दवा की गई त्यों २ उसकी बीमारी बढतीही गई। यह देख उसके स्वसुर ने जो के एक सच्चा अर्थ शास्त्र का जानने वाला व्यापारी था उस लडकी के पास जाकर उससे पूछा कि बेटी क्या यह बीमारी तुम्हे पहले भी कभी होती थी। लडकी ने जवाब दिया जीहा, फिर ससुरने पूछा वह क्योंकर छूटतीथी। लडकी ने कहा कि मेरे माथे में दर्द होतेही असल मोतियों के भस्म मेरे माथे में रगडे जाते थे और मैं अच्छी होजाती थी। उस वृढे ससुर ने जो कि धन का सद्व्यवहार जानता था झट से अपने खजाने से चार असली मोती जिसका दाम पचास हजार रुपये थे मगाया। और औषधि फूकने वाले वैद्य बुलाने को आदमी भेजा। वैद्य आगया और मोती गलाने के लिये ज्योंही आग में दे रहा था कि वह लड़की खाट पर उठ बैठी। और मोती के भस्म किये जाने का हुक्म रद्द करा दिया क्यों कि वह अब जान गई कि उसका ससुर धन जमा करनेमें कृपण होने पर भी रुपये का उचित व्यवहार जानता है और समय पडने पर उसके जमीन्दार बाप के बनिस्यत भी अधिक उदारताके साथ खर्च कर सकता है।

पाठको! देखा! इसी का नाम वणिक है॥ व्यापारी का खर्च यथा संभव कम होना ही चाहिये। आमदनी के आधे के करीब खर्च किया जा सकता है। इस से ज्यादा नहीं

करना यह एक बहुत कठिन काम है। किन्तु जब एक मरतबे यह काम चल निकलेगा तो नाम और पैसेकी कमी भी नहीं रहेगी। इस काम में बहुत तरह की बुद्धि से काम लेना पड़ता है। अखबारों में विज्ञापन लिखना, सूचीपत्र, हैन्ड-बिल वगैरह द्वारा इसको पबलिक तक पहुंचाना यही इसका काम है। पेटेन्ट चीजें सिर्फ विज्ञापन के द्वारा चलती हैं।

पहले हैन्डबिल छपा करके अपनी चीज़ों का प्रचार बढाना चाहिये। मुफ्त देने के लायक चीज़ होने से नमूना मुफ्त देना या भेजना चाहिये। इसके बाद जब बिकने लगे और लाभ भी होने लगे तब बडे २ प्रसिद्ध समाचारपत्रों में विज्ञापन देना आरम्भ करना चाहिये॥

विज्ञापन—सरल भाषामें दरकारी सब बातें खुलासे तौर से लिखकर सुन्दर कागज़ और बढियें ढगसे छपवाना चाहिये॥

सजधज—पहले पहल पैसा का अभाव रहते भी यथा साध्य अच्छे ढंगकाही सजधज देना चाहिये इसके बाद ज्यों २ लाभ होता जाय त्यों २ रग ढंग, पालिश, वगैरह बढिया करता जाय॥

कल कारखाना वो लोहे की दूकान।

कल कारखाने का कारबार सब से उमदा है। इसमें

क्यों कि अगले महीने में क्या लाभ या नुकसान हो जायगा यह कौन जानता है॥

रुपये पैसे, कीमती चीजें इत्यादि की रक्षा तो मालिक से नौकर तक सब करते हैं। पर छोटी२ चीजें तुच्छ जानकर उसपर नज़र नही करते हैं फल यह होता है कि बहुत सा माल इस तरह नुकसान होता है। तिल २ से ताल हो जाता है इस वास्ते बडी चीजों की खबरगीरी के साथ२ उन सब सस्ती और छोटी चीजों पर भी नजर रखनी चाहिये।

लाभ हानि का विचार।

हिसाब किताब ठीक२ रखने से लाभ हानि का अन्दाज मिलता है इस लिये व्यापारियों को महाजनी हिसाब किताब का जानना बडा दरकारी है। महिनवारी सेमाही, छमाही, और सालाना चिट्ठा लगाना भी बडी ही दरकारी है। क्योंकि लाभ या नुकसान क्या होता है इसके जाने का एक मात्र यही उपाय है।

अध्यवसाय।

अध्यवसाय एक मानसिक गुण है, निराश होनेपर भी चेष्टा करते जाना अध्यवसाय कहलाता है। एक धुन से तन मन की दशा विसार कर काम के पीछे लग्न रहना ही तन्मयता कहलाती है।

बुद्धि और धन दोनों का दरकार है । सब आदमी यह नहीं कर सकता । कल कारखाने का विशेष वर्णन आगे चल कर किया जायगा ।

लोहे की दूकान में भी बहुत अच्छा फायदा रहता है । इस रोजगार में बेशी रुपया का दरकार होता है । किन्तु चालाक दूकानदार चार पाच हज़ार रु० में भी काम चला सकता है । इसके शामिल छोटे २ आज कलके पेटेन्ट चीनी पेरने के कल, धान कूटने के कल, दाल दरने के कल, हाथसे आटा पीसने के कल वगैरह चीजें नमूना के तौर पर दो चार करके रखनी चाहिये । इन सब चीजों के एजेन्ट होने में भी लाभ है । एजेन्ट रहे उनका नमूना दूकान में रहा । और ज्यादे दरकार होने से औौर्डर भेज कर मगा लिया । इस तरह बुद्धिमानी के साथ इस काम में बहुत फायदा होता है । जिसका विशेष गुण काम हाथ में लेकर कुछ दिन चलाने से ही मालूम हो जाता है ।

वनिये का स्वभाव वर्त्ताव और आचरण ॥

इस लेखके आरभ में पाठकों को एक कहानी सुना कर आगे बढूगा ॥

जर्मनी के एक वनिये के यहा, एक लडकेने नोकरी

अध्यवसाय के न होने से संसार का कोई काम नही हो सकता। लडके अध्यवसायी न होने से वे विद्या उपार्जन नही कर सकते। तथा कोई भी कार्य्य शिक्षा विना अध्यवसाय के सुसम्पन्न नही होता। पृथ्वी पर जो सब महापुरुष जन्म लेकर अपना नाम अजर अमर छोड गये हैं वे सब बडे भारी अध्यवसायी थे।

जिस तरह मछुओं को कीचड में लथड कर मछली पकडनी होती है उसी तरह व्यवसाई व्यापारियों को भी पहले पहल ठगा और नुकसान उठाकर दु ख सहना पडता है।

परन्तु जिस तरह बच्चों को गिर२ करही उठना और चलना सीखना होता है उसी तरह व्यापारियों को भी बहुत बार गिर२ कर सभलना होता हैं। और तब उसको व्यापार का रहस्य समझ में आता है। किन्तु प्रथम दो चार बार ठोकर लगतेही अगर वह चेष्टा छोड दिया जाय तो वह आदमी व्यवसाई होही नही सकता। व्यापारी का हमेशा सावधान रहना एक मामुली बात है। किन्तु सावधान रहते हुए भी अगर बार२ गिरना पडे तौभी डरना नही चाहिये। फिर नये बल और नये उत्साह के साथ काम करना शुरु करना चाहिये।

देखिये ! व्यापारी, नदी में व्यापार करते हैं। अपना जमा पुजी नावपर लाद कर नदी में छोड देते हैं। और वह नाव उस का सर्वस्व लेकर नदी में डूब जाती है, किन्तु धन्य

की दरखास्त की। वह लडका लिखा पढा और चतुर चालाक था इसलिये वह उम्मीदवार जाचके लिये अस्थाई रूप से लेलिया गया और ग्राहकों के हाथ सौदा बेचने का भार उसको दिया गया । थोडीही देर के बाद एक खरीद्दार आया और उस लडके दूकानदार से पूछा कि तुम्हारी दूकान में फलानी चीज है ? उस लड़के ने सिर्फ यही कहा कि हा । वह खरीद्दार तो अपना सौदा लेकर चलता बना मगर उस दूकान का मालिक जो सब सुन रहा था उस लडके को उसके इमतिहान में फेल पाया । और लड़के को यह कह कर नौकरी से बरखास्त कर दिया कि तुम्हारे से आदमियों का मुझे दरकार नही है, उसने प्रश्न किया क्यों ? तो वह दूकानदार बोला कि तुम में बनिये का गुण नही । तुमने खरिद्दार के जवाब में कहा हा जिसमें रुखाई झलकती थी तुम्हें जवाब बहुत नम्रता के साथ "जी हा हजूर वह चीज है" ऐसा देना चाहता था—वह लडका विचारा दूसरी नौकरी की तलाश में वहा से निकल गया। कहिये पाठक इससे यही सिद्ध हुआ न कि बनिये के आचार और वर्त्ताव में कैसी नम्रता इत्यादि गुण होने चाहिये। वैश्यों में ये सब गुण अवश्य होने चाहिये।

१ अर्थ व्यवहार का ज्ञान २ लाभ हानि का विचार ३ अध्यवसाय ४ परिश्रम ५ कार्य्य तत्परता ६ आचरण

कलेजा है उस व्यापारी का कि अपने नाव का इसतरह डूबना सुनकर कुछ भी विचलित नही होता। वरन नदीमें दूध ढालता है और नये उत्साह और अध्यवसाय के बल से फिर उसी नदी का व्यापार करके पहले से ज्यादा धन कमा लेता है। इसी से जानना चाहिये कि गिरना चढने की पहली सिढी है।

व्यापार राज्य में निश्चेष्ट भाव से खडा रहना उचित नही, यदि सको तों खूब मिहनत के साथ काम चलाओ और नही तो काम बंद करदो यदि ऐसा न करोगे तो तुम्हें फेल होना पडेगा।

तन्मयता।

तन्मयता मानसिक गुण है किसी काम के पीछे आहार निद्रा के ऊपर नजर न रखते हुए प्राण पण से चेष्टा करना तन्मयता कहलाती है।

व्यापार में कामयाब होने वाले को व्यापार का ही ज्ञान और व्यापार काही ध्यान धरना पडता है। यहा तक कि रात सोते वक्त भी व्यापार की ही चिन्ता करनी पडती है व्यापारियों को प्रथमा वस्था में जिस तरह मिहनत उसी तरह चिन्ता भी करनी पडती है। व्यापारी को निठाले में या रात के सोते समय कल के काम का प्रोग्राम या काम मन में ठीक कर लेना होता है। और उसी के मुताबिक दूसरे दिन काम

७ मृदुलता ८ परिच्छन्नता ८ मिष्ट भाषिता ९ निर्भिमानता १० धैर्य्य शीलता, क्रोध हीनता ११ बुद्धि १२ मेधा १३ सत्यवादिता इत्यादि —

ये सब गुण वैश्य जातियों में स्वभावत रहते हैं किन्तु शिक्षा और अभ्यास द्वारा और भी उन्नत किये जाते हैं। इन सब गुणोंसे युक्त शिक्षित पुरुष उचित मार्ग पर चलते हुए जो काम काज करते हैं उनके अकृतकार्य्य होने का भय बिलकुलही नही रहता इसके विरुद्ध बहुतसे शिक्षित पुरुष मितव्ययिता, परिश्रम, इत्यादि गुणसे रहित रहते हुए भी व्यवसाय करने जाते हैं। किन्तु फल यह होता है कि कामयाब नही होते और शेष में विल्कुल दोष व्यापार के मत्थे मढते हैं॥

इस लिये जिनको जो व्यापार करना हो उनको पहले यह सब गुण शिक्षार्थी बनकर सीखना चाहिये।

१ धन का व्यवहार।

मित व्ययिता या किफायत शयारी वह गुण है जिससे आदमी धनवान होता है। आदमी बहुत कमानेसे धनवान नही होता। जो आमदनी नब्बेका खर्च करनेवाला आदमी सदा दुःखकी चक्की में पीसा करता है। आमदनी के अनुसार

करता होता है। यह व्यापारी का एक गुण है। जो ऐसा नही करता वह उम्दा व्यापारी भी नहीं बन सकता॥

परिश्रम।

व्यवसाइयों को बहुत परिश्रमी होना चाहिये यह दुहरानाही बेफायदा है। जिस कद्र परिश्रम करने से नौकरी में नाम पैदा होता है। व्यापार में उसके बनिस्वत कहीं ज्यादा मिहनत करना पडता है। खास करके व्यापारी को प्रथमावस्थामें तो एकदम हडडीतोड मिहनत करनी पडती है। परन्तु हमेशा उसी तरह की मिहनत नहीं करनी पडती। पहले खूब खटखूट करके एकबार व्यापार जमा लेने पर फिर मिहनत कम किया जा सकता है। यदि योग्य कर्म्मचारी मुनीब आदि मिल जाय तो मालिक को बहुत मिहनत नहीं करना पडता। परन्तु मुनाफा पहले से भी बढ जा सकता है। जिस तरह इंजिन में कोयला तेल पानी वगैरह देकर एक मरतबे चला देने से वह अपने आप चला करता है। उसी तरह व्यापार भी एक मर्तबे चल निकलने और अच्छे साथी और मुनीब के मिलने से फिर वह दिन दूनी और रात चौगुनी उन्नति करता चला जाता है। सिर्फ मालिक को हमेशे सब तरफ से साव- धान रहना चाहिये।

" Honest labour must ba reward ed " *Good deeds* are never *lost.* "

देख सुन कर खर्च करनेवाला आदमी परिमित व्ययि । आमदनी से ज्यादे खर्च करनेवाला फजूल खर्च या अमितव्ययी, और आमदनी से कम खर्च करनेवाला आदमी कृपण या सूम कहलोता है । यद्यपि यह बतलाना कठिन है की आदमी को किस नियम के अनुसार खर्च करना चाहिये तथापि यह कहा जा सकता है कि आमदनी के भीतर इज्जत आवरू बचाते हुए धन खर्च और जमा किया जाना चाहिये । रुपया व्यवहार और मान इज्जतकी रक्षा के लियेही कमाया जाता है । इस लिये आप दुःख पाते और अपने परिवार को खाने पीने तक को तंग करते हुए न तो रुपया बटोरनाही उचित है । और फजूलखर्च बनकर न तो इतना ज्यादा खर्चही करना उचित है कि दो दिन में दिवाला निकल जाय टाट उलट पडे ।

इस लिये इस बात की बडी जरूरत है कि आने वाली जरूरतों के लिये कमाये हुए धन मेंसे कुछ २ रक्खा जावे, । किसी चीज के खरीद ने के पहले यह विचारलो कि क्या इस के बिना तुम्हारा काम चलही नही सकता । यदि बहुत ही जरूरत धूम पडे और उसके बिना काम बिगडता हुआ जान पडे तो उसे लेना ही चाहिये । आमद खर्च का हिसाब रक्खो । क्यों कि इसके बिना आदमी यह नही जान सकता कि क्या आमद और क्या खर्च हुआ । आमद खर्च का

" सच्चे मिहनत का फल मारा नहीं जाता "

मिहनत का फल जरूर मिलेगा । अतएव लड़के बूढे, पीडित, पेन्सनर वगैरह को छोड और सब को अपनी जीविका के लिये मिहनत करनी चाहिये जो मिहनत नही करता वह पृथ्वी माता का शत्रु है। मिहनत नही करने से मन वो शरीर अच्छे नही रहते हैं। मिहनत करने से डरना नही बलकि मिहनत करने का अभ्यास रखना चाहिये। और मोटिये मजूरे वगैरह के काम को अपमान कारक या लज्जा जनक नही समझना चाहिये। अच्छी दशा और नौकर चाकर रहते हुए भी बाजार से अपनी दरकारी चीजें खुद लाना और अपने लडकों से इस तरह के काम लेना चाहिये। इस से यह लाभ होगा कि दुर्दिन के समय मिहनत करने में लज्जा नहीं लगेगी। और नौकर चाकर खुद मालिक को मिहनत करते देख ये उस से बेशी मिहनत करने को तैयार रहेंगे और कभी सुस्त और ऐयाश न बनेंगे॥

कार्य्य तत्परता ।

आप के पास जो आदमी आये हों उनमें से थोडे काम वालों को पहले, बडे काम वालों को उनके बाद, और आखीर में दोस्त आशनाओं को विदा करना चाहिये। छोटे २ कामों को पहले चुका देने से काम देखने में कम हो जाता है। इस से

हिसाब रखना गोया वह आप है जो फजूल खर्ची रूपी गड्हे में गिरने से,बचाता है।

ऋण या कर्ज कभी मत लो। अपने आमद से एक धेला भी बेशी खर्च मत करो। यदि किसी मनुष्य का आमद सौ रुपये हो और उसका खर्च ९९।॥≋) हो तोभी वह सुखी है और अगर उसका खर्च एक आना बेशी अर्थात १००=) होजाय तो उसको बडा भारी दुखी जानो। इस लिये यदि तुम्ह कम कमाते होतो अपना खर्च भी कम करो परन्तु किसी से एक पाई का कर्ज भी मत लो। आप जितने बडे२ जहाज पुल, मकान, कारखाने इत्यादि देखते हैं वे सब मित व्यय करने वाले के बनाये होते हैं।और आप जानते हैं जो अपनी कमाई को उडाया करते हैं वे क्या करते हैं! वे उनकी गुलामी करते हैं। न ऋण लो न दो, क्यों कि ऋण देने में प्राय: रुपये मारे पडते हैं। और ऋणी बराबर दुखी रहता है। ऋणी आदमी पूंजी पास में नही रहने के कारण किसी तौरका तिजारत नही कर सकता। वह इधर उधर से जो कुछ उपार्ज्जन कर लाता है सो महाजन के सूद मे ही चला जाता है और असल कर्ज उसके माथे पर सदा चढाही रहता है। ऋणिया नकद दाम देकर चीजें नहीं खरीद सकता इस लिये उसको आगे भी उधार चीजें लेनी पडती है जिसके लिये उसे दाममी ज्यादा लगता है। इसके अलावे कर्जदार

काम करने का उत्साह बढता है। मन का भाव संक्षेप में लिख रखना चाहिये। समय का हमेशा कदर करना चाहिये। और आज का काम भरशक कल पर न छोडना चाहिये। जो रह जाय उसे " नोट बुक " में नोट कर लेना चाहिये इस से मन हलका रहेगा।

किसी से लाभ या स्वार्थ न रहने पर भी उस के चिट्ठी का जवाब तुरत देना चाहिये। माल भेजने में सदा जलदी करना चाहिये॥

व्यवस्थापन—Discipline–नियम ठीक न रखने से कोई काम भी सुन्दरता पूर्वक नहीं चल सकता। इस लिये नौकर कर्मचारी वगैरह के सामने अपने आचरण को ठीक रक्खे। और पूरी तरह से नियम पालन करे। यदि ऐसा न होगा तो उसके कर्मचारी भी पूरी तरह से नियम पालन न करेंगे और यथेच्छाचारी हो पडेगें। जिससे काम की बडी हानि होगी। इस लिये नियम बाधने के पहले खूब विचार कर लेना और उस नियम पर आप चलना और अपने कर्मचारियों से पालन कराना चाहिये॥

शृङ्खला।

लडकपन से ही इसका अभ्यास करना चाहिये। यह गुण हरेक व्यापारी में होना आवश्यक है। दुकान्दार की पोशाक, घर, टेबिल ईत्यादि के देखने से भी यह मालुम हो

को हमेशा महाजन से मुह छिपाना पडता है और चोर की तरह जिधर तिधर छिपा फिरता है। और महाजन कर्ज अदा नही होने की वजहसे उसको कडी२ बातें और गालिया सुनाया करताहै। ऋण धारनेवाला आदमी दूसरोंकी नजरोंमें तुच्छ हो जाता है, कमीना बन जाता है और कभी२ बडे घर में ही उसका अन्त भी हो जाता है। कर्जदार को सदा झूठ बोलना पडता है। किसी ने कहा है कि कर्जदार महाजन का दास है यानी उसको सदा महाजन का गुलाम बन कर रहना पडता है। इत्यादि बहुत से दु:खों से कर्जदार सदा पचा करता है। इस वास्ते ऋण से आदमी को हमेशा डरते रहना और कभी ऋण न लेना चाहिये। हा अगर किसी कठिन बीमारी में पड जाय या व्यापार करने के लिये महाजन से रुपया लेवे और उसके लाभ से अपनी पूजी बढाता जाय और महाजन का रुपया में उसके सूद के वादे पर लौटा दे तो उसमें कोई हर्ज नही। मगर बेटे बेटी की शादी में आतिश बाजी और कागजी फूलवारी में रुपये फूकने और मरनी श्राद्ध इत्यादि में नाम करने के लिये तो कभी किसी हालत से कर्ज न ले चाहे जितना ही तकलीफ क्यों न हो। और लगोटिये यार जिनका काम घर फूकवा तमाशा देखने का है जितना ही क्यों न बदनामी के तालाब में डाल देवे॥ मित व्यय के गुण को सदा अपने मन में याद रक्खो क्योंकि यही तुमको ऋण लेने से

जाता है कि उसको श्रृङ्खला ज्ञान है या नहीं । सुश्रृङ्खल घर लक्ष्मी युक्त होता है।

दुकान एक मरतबे सजा लेने से ही हो गया सो बात नहीं है जितनी बार सजाओगे तथा जितना व्यवहार करोगे उतनाही उसका दोष झलकता जायगा । और उसके बाद सजावट भी दिन २ उम्दा होता जायगा।

कभी २ तो ऐसा होता है कि थोड़ी सी जगह में बहुत सा माल सजना पडता है और कभी २ थोडे से माल से बहुत सी जगह भर रखनी पडती है। माल पत्र इस तरह से सजाना चाहिये जो देखने में सुन्दर लगे और झट मिल सके। सजाने के समय बडी चीजें पीछे और छोटी २ सामने में रखनी चाहिये। ऐसा न करने से जरूरत के वक्त न मिलने के कारण बिक्री नहीं हो सकती। इस वास्ते दूकान की चीजें दर्जे बदर्जे सजानी चाहिये।

सजानेके समय एक तरह की चीजें दो जगह या दो तरह की चीजें एक जगह रखनी अच्छी नहीं। बडी २ चीजों को पहले एक जगह सजा लेनी चाहिये नही तो दो जगह पड जायगी। बडी चीजें पहले न सजाने से पीछे सजाने में असुभीता होती है। क्योंकि बडी चीजें सब जगह नहीं अट सकती। बक्स पैक करने के समय भी बडी २ चीजें पहले पैक करके फिर उसकी फाक जगहों में छोटी २ चीजें भर देनी चाहिये।

बचावेगी और अगर किसी कुयोग में पडकर तुम कभी इस के पजे में फस भी जाओगे तो यही मित व्ययिता तुमको उसके जाल से छुडावेगी। असल यह है कि मित व्ययिता ही तुमको धनवान बनावेगी और मित व्ययिता ही एक अच्छे कार बार और व्यापार की गद्दी नशीन बनायेगी, परन्तु इससे यह मतलब नही निकालना चाहिये कि आदमीको एकदम खर्च करनाही नही चाहिये। नही, खर्च भी करना चाहिये और आमद बढने के साथ २ ही खर्च भो बढानाही चाहिये। यदि ऐसा न किया जाय तो उस धन का सद्व्यवहार नही हुआ ऐसा जानना चाहिये।

किसी कवि ने क्याही अच्छी कही है कि॥

खाय नहि खर्चें नहि, और करे नहि भोग।
निश्चय वाकी सम्पदा, होय और के योग॥

इस लिये कमाये हुए धन को जरूरत के मुताबिक खर्च भी करना चाहिये।

और धनके लिये बहुत चिन्ता भी न करनी चाहिये अगरचे सवलोग धनवान नही हो सकते तौभी प्रत्येक आदमी मिहनती और मित व्ययी बन कर अपने खर्च के लिये काफी रुपया कमा सकता है। गरीब वही नही है जिसके पास रुपया नही है। नही, वरन गरीब वह है जिसकी इच्छा बढी हुई है।

बाछना—एक संग बडी छोटी चीजें मिली हुइ रहे तो उस वक्त भी बडी २ चीजें पहले बाछ ली जावे। इसके बाद जो चीज वैशी हो वह निकाल ली जावे। इस तरह सब चीज अलग २ कर लेनी चाहिये।

यन्त्रादि और काम की चीजें अपनी २ जगहों में रहें। दरकार होने पर काम लेकर फिर वे अपनी जगह में रख दी जाय। नौकर हमेशा इसमें गलती करते हैं इसके लिये उन्हें ताडना देनी चाहिये।

व्यवहारकी चीजें—भरशक व्यवहार की चीजें उधार देना और लेना दोनो बुरा है। देने से कभी २ बडी असुमीता भोगनी पडती है। और उधार लेकर प्राय लोग समय पर वापस कर नही सकते। कभी २ तो तोड फोड डालते हैं या गुमही कर डालते हैं।

एक मेज पर की कलम या पेन्सिल दूसरी पर न जाने दो। लाल स्याही के लिये लाल और काली के लिये काली कलम या होल्डर रखो।

जो चीज कम बिकती हो उसे सामने रखो और अवसर मिलते ही ज्यों त्यो बेच डालो। ऐसी चीजें कभी २ कम लाभ में या विना लाभ या नुकसान सह कर भी बेच लेनी पडती हैं। क्योंकि उन चीजों का रुपया किसी लाभदायक

अव इस वात की वडी जरूरत है कि हमारा स्वभाव व्यापारिक हों। वहुत से वडे २ योग्य पुरुष्य ऐसे स्वभाव के न होने से व्यापार मे सफलता नही हासिल कर सके हैं। क्या वडी और क्या छोटी सभी चीजों को अपनी जगह पर रखनी वडी जरूरी हैं। किसीने सच कहा है कि यदि तुम अपनी दुकान अच्छी रक्खोगे तो दुकान भी तुम्हे अच्छा रक्खेगी। इस सम्वन्ध में मैं आप को एक सच्चे व्यापारी की कहानी सुनाता हूँ।

किसी एक जमीन्दार (शाहखर्च) वनिये की लडकी एक व्यापारी के यहां व्याही गई। यद्यपि उसका स्वसुर भी उसके वाप से धन सम्पति में किसी तरह हीन नही था। तथापि यह लडकी यहा के रग ढग और वात २ में खर्च की किफायत श्यारी पर वहुत ही असतुप्ट रहती थी। एक दिन कि वात है कि घी के टीन मे वहुत सी मक्खिया पडगई थीं और इनके स्वसुर उन मक्खियों को टीप२ कर उनसे घी निकाल रहेथे यह देख कर वह लडकी भीतरही भीतर वहुत कुढ़ गई। और ऐसे कजूस के घर में पडने के कारण अपने भाग्य को धिकारने लगी। परन्तु वह लडकी थी लिखी पढी और चालाक, इसलिये इस कजूसी होनेका भेद जाननेके लिये उसने यह उपायकी कि माथेमें दर्द होनेका वहाना करके खाट पर पड़ रही। यह खबर मिलतेही उसके घर वाले दवा दारू

चीज़ में लगाया जा सकेगा या जगह खाली होने से उन जगहों मेंअच्छी चीज़ रक्खी जा सकेगी।

कार्य्य विभाग—कर्म्मचारी के सम्बन्ध में भी शृंखला की आवश्यकता है। अर्थात जिसके द्वारा जो काम अच्छी तरह होने की आशा हो उसको उसी काम पर बहाल करना चाहिये। हरेक व्यापारी तथा हरेक कारखाने के मैनेजर में यह गुण होना चाहिये॥

परिच्छनता।

हम लोगों के घर की स्त्रिया कहा करती हैं कि जिस घर में सफाई और पवित्रता रहती है वहीं लक्ष्मी रहती हैं। यह बहुत ठीक बात है। साफ सुथरा रहने से तन्दुरुस्ती बनी रहती है। मन खुश रहता है। इस लिये काम में जी लगता है। बेशी काम करने से ही बेशी धन मिलता है और धन से ही आदमी लक्ष्मीवान कहलाता है। साहेब लोग समावत. परिस्कार परिच्छन्न रहते हैं इस लिये वे प्राय. बीमार नहीं पडते। और बलवान और प्रसन्न रहने के सबब कभी मिहनत से मुह नहीं मोडते। और लक्ष्मी भी उसके यहा बराबर बनी रहती हैं॥

मिष्ट भाषिता

व्यापारियों, खास कर

भाषी [मीठी बात बोलनेवाला] होना चाहिये। कहावत है— " जमीन्दारी गरम का, " " आढतदारी धरम का " "दूकानदारी नरम का " बड़े २ कठिन नियम और कड़े २ शर्त्त भी मीठी बोली में नरम कर के बोले जा सकते हैं जिस तरह डाक्टर कडु ई दवा में शरबत मिला उसे मीठी बना देते हैं। क्रोधी आदमी कभी मिठबोलिया नहीं बन सकता इस लिये वह न तो अच्छा दूकानदार ही हो सकता है और न अच्छा मैनेजरही। क्रोधी आदमी सौदा बेचने के काम का नहीं, क्योंकि कभी २ बहुत से ग्राहक बिना समझे अथवा प्रचलित रीति के अनुसार झूठ मूठ दोष लगा बैठते हैं। उन पर क्रोधित न होना चाहिये। किसी ने कहा है " ग्राहक लक्ष्मी होते हैं उनकी बातें सहनी चाहिये "—हमारे बनिये गम खाकर ही मोटे बनते हैं उनका कहना है कि " दुधारी गाय की लात भी भली " प्रत्येक चीज की बुराई भलाई थोडे में समझा देवें। बहुत कहने से ग्राहक का विश्वास घट जाता है।

मुद्रा दोष।

बे मतलब पुन २ कोई बात बोलना वा भाव भंगी करने को मुद्रा दोष कहते हैं। बात चीत के वक्त यह मुद्रा दोष न हो जाय इसके लिये बहुत सावधान रहना चाहिये। अपना दोष अपने को नहीं सूझ पडता है इस लिये मित्रों से सुन कर

बनेंगे। उनके मत में जब लडके एक दम कुछ भी लिखना पढना न सीख सकें यहा तक कि १५, २० रु० महीने की किरानीगिरि भी न कर सकें तब उनको व्यापार में ढकेल दिया जाय। भाग्यवश सरकार अब हिन्दुस्तानियो को नौकरिया नहीं देसकती। क्योंकि नौकरी की तो सीमा है। इस लिये अब विचारों को इस तरफ झुकनाही पडेगा॥

प्रत्येक पिता माता अपने बालकों को अपनी इच्छा के मुताबिक उनको काम में लगाते हैं। यही हमारे देश की रीति है। किन्तु यह रीति बडी ही हानिकर है। लडकों की रुचि और उनकी झुकावट की तरफ ध्यान देते हुए उनके मा बाप को विद्या शिक्षा और कार्य्य शिक्षा देनी चाहिये। उनको यह देखना चाहिये कि उनके सन्तान की रुचि किस कारबार की तरफ है। बलात किसी काममें उनको जोतने से यदि भाग्यवश लडकों की रुचि उस पेशे की तरफ हो गई तो अच्छाही, नही तो उस का जीवन ही मिट्टी हो जाता है। अभि भावकों के कार्य्य रुचि के न पहचान ने के दोष से हजारहों लडकों की भविष्य उन्नति का पथ बन्द हो जाता है। क्योंकि उनकी रुचि और गुणानुयायी विभाग में प्रवेश करने से वे उन्नति करके बडे आदमी हो सकते हैं। ससार के हरेक आदमी मे कोई न कोई एक खास गुण हुआ ही करता है। और उनकी रुचि किसी खास काम पर हुआ करती है।

सुधरना चाहिये। किसी मित्रों में मुद्रा दोष आ पडने पर उसे वह जना देना चाहिये। ऐसा न करने से मित्र मित्र नहीं तथा उसकी बुराई करनी हुई व्यापारी में मुद्रा दोष का होना बडाही नुकसान करनेवाला होता है। वकील, वक्ता, एव शिक्षकों में भी यह दोष का होना बुरा है। मुद्रा दोष ये सब हैं-यथा ———क्या कलावे, बुझेच, समझेव बुझेव या नहीं, इत्यादि।

निर्भिमानता।

व्यापारियों क्या ससार के सभी मनुष्यों को घमण्ड हीन होना चाहिये। अहकार गिरने की निशानी है विचार कर देखने से मालूम होगा कि तुम जिसको एक दम नीच समझते हो उसमें भी तुम से कोई न कोई वेशी गुण पाया जाता है तब फिर घमण्ड क्या करना।

घमण्ड चूर्ण होने पर मन में वडी भारी चोट पहुचती है। और मन दु खी होने से काम में चित नहीं लगता। अतएव व्यापार में भी धक्का पहुचता है। किन्तु जिन व्यापारियों में घमण्ड नहीं है उनका चित्त भी दु.खी नहीं रहता और व्यापार वानिज्य उत्तम प्रकार से चला जाता है इसलिये अहकार शून्य होने के लिये चेष्टा करनी चाहिये।

धैर्य्य शीलता।

व्यापार में दैवात आये हुए नुकसान और धक्के सम्भालने

लडकपन मे घर पर रहने या स्कूल में जाने के समय ही लडकों की रुचि और भुकावट का पहचान करना चाहिये, और फिर उसी के मुताबिक उनको शिक्षा देनी चहिये। लडको को व्यापार मे लगाने के पहले और एक बात देख लेना चाहिये कि वह काम उसको सजेगा या नहीं और लडका किफायत खर्च है या नही । इसमें शक नही कि व्यापार से धन बढता है किन्तु ससार में सब आदमी व्यापारी बनने के लिये ही जन्म लिया है इसकी क्या माने है? रुचि और प्रकृति के मुताबिक जीवन निर्वाह के उपाय को तलाश कर निकालना होगा ॥

व्यापार की शिक्षा दो प्रकार की होती हैं विद्या शिक्षा और कार्य्य शिक्षा ।

विद्या शिक्षा–लडकोंकी मनोवृत्ति के खिलने में जिससे किसी तरह का आघात न पहुचे वही शिक्षा लडकों को देनी चाहिये । उसके लिये बालकों को सन्तुष्ट रखते हुए उन्हे उनके लिखने पढने मे विशेष रूप से मनोयोग देने के लिये बाध्य करना उचित है। पढने लिखने मे जिन लड़कों का तबियत न लगे तो उनकी यह उदासीनता जाहिर हो जाने पर चटपट उन्हें उस काम के सीखने में लगा दिया जाय जिस तरफ उसकी रुचि हो या जिधर उसकी स्वाभाविक भुकावट हो। ऐसा न करने से ऐसे लड़के उदासीन भाव से स्कूल मे जाकर

की शक्ति को धैर्य्य शीलता या सहिष्णुता कहते हैं। इस हानि से एक वेग अधीर हो जाने से काम नहीं चलता। कभी कभी मुनीमों या स्वय मालिकों के द्वारा काम में दैवात नुकसान लग जाता है। इस हालत में धीरज धरना उचित है। यदि कर्म्मचारी के गफलत से ऐसी २ नुकसानियां हो जाय तो उनके लिये उसे अवश्य ताडन दिये जाय किन्तु यदि उनके वश से बाहिर या दैवी घटना से ऐसा हुआ हो तो सर्वथा सन्तोष करना उचित है॥

क्रोध हीनता।

क्रोध करना उचित नहीं यह भी बिगडने की एक निशानी है। जब क्रोध आ जाय तो कुछ समय के लिये काम बन्द कर दो। हुक्म मत दो। विचार करो। मन में दश तक गिन जावो। जिस काम के सबब से क्रोध हुआ था उसको खूब विचार कर तब करो। परिश्रमी लोगों को ज्यादे क्रोध होते हैं। जिनके शरीर दुवले पतले और कमजोर होते हैं उन्हें भी बहुत ज्यादा क्रोध होता है॥ बडे २ व्यापारी यदि खुद क्रोध प्रकाश न करके ये शासन के काम यदि अपने कर्म्मचारी के हाथ सौंप दे तो अच्छा है॥

बुद्धि।

उपरोक्त गुणों के साथ २ बुद्धि रहने से ही आदमी

तरह २ की बदमासी सीखने लगते हैं और आहिस्ते २ आलसी, नालायक, बेकाम और दुश्चरित्र हो जाते हैं। और यह भी देखा जाता है कि लिखने पढने में उदासीन बालक संसार में प्रवेश करने के बाद सतमार्ग पर चलते हुए भी विश्वविद्यालय के डिग्री धारी बालकों के बनिस्बत बहुत ज्यादा धन कमाते हैं और कामकाजी पुरुष बन जाते हैं।

लडकों को कभी आलस में समय खोने देना उचित नहीं। काम न रहने पर कोई जो सो काम में भी उनको फसा रखना चाहिये नहीं तो काम न रहने के कारण वे कुकार्य्य करेंगे।

शिक्षा का दोष—पाश्चात्य शिक्षा प्रणाली के दोष ने हमारे उच्च शिक्षित पुरुषों के व्यापार आरम्भ करने के रास्ते में अनेक अडचने लगा रक्खे हैं। उच्च शिक्षा के कारण उन लोगों का चाल चलन भी आले दर्जे का हो जाता है। इस लिये उनको जादे आमदनी चाहिये। ज्यादे आमदनी के लिये ज्यादे पूंजी चाहिये, और ज्यादे पूंजी में ज्यादे नुकसान का भी डर रहता है। इस लिये जिनको ज्यादे पूंजी मिलने की आशा नहीं है वे धन की कमी के कारण और जिनमे अधिक मूल धन सग्रह करने की शक्ति है वे अधिक हानि होने के डर से व्यापार से दूर भागते हैं। और ये दोनो पक्ष उच्च शिक्षित होनेके सबब अल्प आमदनी और कठिन

उम्दा व्यापारी बन सकता है। व्यापार में नयापन और सर्व साधारण की सुभीता पर नज़र रखनी चाहिये। यह काम जो जितना बुद्धिमान होता है वह उतनी ही अच्छी तरह समझ सकता है।

अति बुद्धिवाला आदमी प्राय. बड़े नहीं हो सकते। कारण उनकी वह असीम बुद्धि उन्हें अधीनता या वश्यता स्वीकार करने की सलाह नहीं देती। उनका मन भी सब काम में नहीं लगता और उनकी तेज बुद्धि प्राय. सब कामों में दोष ही ढूढ पाती है। और उनका कार्य्य क्षेत्र संकीर्ण कर डालती है। अतएव उन्नति की भी कम आशा रह जाती है। किन्तु इस पर भी भाग्यबल से यदि कोई काम इनके मन के मुताबिक जुट जाय और वे इस पर जम जाय तो फिर वे उस उन्नति के चरम सीमा तक पहुच सकते हैं। मध्य या मामूली बुद्धि वाले आदमियों में बुद्धि भी रहती है और वे अधीनता भी स्वीकार कर लेते हैं। इस कारण इनकी उन्नति की ज्यादे आशा रहती है। यदि किसी आदमी में कम बुद्धि हो और वह यह जानता और मानता हो तो कोई दुःख की बात नहीं है क्योंकि साहस और शक्ति रहने से साधारण बुद्धि से ही आदमी उन्नति कर सकता है। किन्तु बुद्धि कुछ भी न रहते हुए जो बुद्धिमानी का दावा करते और घमण्ड में पैठते फिरते हैं उनकी दुर्दशा ही शेष है। बहुत से लोग अपने को बड़ा

परिश्रम साध्य छोटे २ व्यापार को अनादर की दृष्टि से देखने लगते हैं । और नौकरी के लिये चौकड़ी भरते फिरते हैं। किन्तु वही उच्च शिक्षित पुरुष यदि आरम्भ सेही शिक्षा के साथ २ मिहनती होना और स्वाधीन जीविका पर जीवन निर्वाह करने की आदत डालते जाय और समयानुसार व्यापार पर कमर बाध लें तो क्याही अच्छा हो ॥

व्यापारी के लिये आज कल उचित परिमाण का अगरेजी लिखना पढना सीखना बहुत दरकारी हो गया है। जिस से रेलवे, जहाज, ओ गवर्नमेण्ट इत्यादि के साथ जिनके काम के अगरेजी में होते हैं काम करने में सुभीता हो।

नोट-आज कल बहुत से आदमी थोडीसी अङ्गरेजी पढ लेते हैं और अपनी जातीय व्यापार से बिल्कुल अनजान बने रहते हैं। जिससे उनकी बडी दुर्दशा होरही है। क्योंकि पूर्ण विद्यावान न होने के कारण नौकरी तो मिलती ही नहीं और बाप दादे के पेशे को न जानने और पीछे सीखने में लज्जा बोध होने के कारण अन्न नही पाते। वे अगर विद्या शिक्षा के साथ २ अपनी जाती पेशा भी सीखते जाते और उसमें अभ्यास रखते तो विद्या की मदद से वे अपने हमपेशे लोगों की बनिस्बत बहुत अच्छी उन्नति कर सकते।

बुद्धिमान और दूसरों को मूर्ख समझते हैं यह उनके खुद मूर्ख होने का परिचय है॥

मेधा या स्मरण शक्ति।

मेधा की औरर लोगों को जितनी जरूरत है व्यापारियों को भी वैसीही इसकी जरूरत है जो आदमी जितनी बातें याद रख सकता है वह अपने काम में उतनीही अधिक उन्नति कर सकता है। किन्तु व्यापारियोंको विद्यार्थियों की तरह किताबें मुखस्थ करने की दरकार नहीं है उन्हें सब खरीदारों को पहचानना उनकी दरकारी बातें अपने मनमें रखना कौन चीज़ कहा है किस चीज का पहले क्या भाव था अब क्या है यह सब बातें व्यापार में बडी मदद पहुचाती हैं जिन लोगों की बुद्धि इतनी तेज न हो उन्हें हमेशे अपने पास एक " नोट-बुक " रखनी चाहिये। जब जो बात याद पडे उसी समय उसे लिख रखना चाहिये। बहुत से नाम याद करने हो तो उन्हें रटने के बदले उसकी एक सूची बना ली जावे और समय मिलने पर दो चार बार पढ लिया करे ऐसा करने से कुछ दिन में वे सब खुद याद हो जायगे। दूसरे काम में जाते समय डाक में डालने वाली चिट्ठियों को पोकेट में रखने से भूल न जाय इसलिये उन्हें हाथ में रखनी चाहिये। इसी तरह थोडा सा विचार करनेही से हरेक काम के भूल से बचने का उपाय भी निकल आता है।

सत्यता-सच्चाई।

" Honesty is the best policy "

दोहा—फेर न ह्वैहैं कपट सों, जो कीजै व्यापार।
जैसे हाडी काठ की, चढै न दूजी वार॥

लोगों में आज कल यह वडा वुरा विश्वास हो गया है कि दुकानदारी में सच नहीं चलता किन्तु मैं कहता हूं कि दूकानदारी में झूठ नहीं चलता। यदि आप के तरफ से लोगों को यह विश्वास हो जाय कि आप किसी को ठगते नहीं। किसी के साथ दगावाजी नहीं करते और यह वात सव जान जाय तो आप को इतने ग्राहक मिलेंगे और इतनी ज्यादा विक्री होगी कि लाभ का कुछ ठिकाना न रहेगा। झूठा व्यापारी वह लाभ स्वप्न में भी नहीं उठा सकता। अगरेज व्यापारी के ऊपर लोगों का इतना विश्वास क्यों? वहुत से देशी व्यापारी अपने व्यापार का अगरेजी नाम क्यों रखते हैं? क्योंकि लोगों का विश्वास है कि अगरेज दूकानदार असल और वढ़िया माल रखते हैं। और वे किसी को नहीं ठगते, इस से समझना चाहिये की व्यापार में सच्चाई का वहुत मूल्य है और दूकान का नाम यश और आमद वढाने का साधन है।

किन्तु व्यापार कार्य्य में धर्म की दोहाई देने की जरूरत नहीं। क्योंकि जो व्यापारी अपने व्यापार में धर्म्म की दोहाई

करना चाहिये क्योंकि पहले से मिहनत करने का अभ्यास न रहने से व्यापार में उन्नति करना कठिन हो जाता है।

बहुत से लोग ४० या ४५ वर्ष की उमर में किसी सवय से व्यापार करना आरम्भ करते हैं वे अगर खूब चुस्त चालाक रहें और खूब परिश्रम के साथ काम आरम्भ करें तो कामयाब हो सकते हैं नही तो उसमें ज्यादे सम्भावना फेल होने की ही होती है।

आनुमानिक व्यय की तालिका।
(Estimate)

व्यापार में हाथ डालने के पहले उसके खर्च के अन्दाज या आनुमानिक व्यय (Estimate) की तालिका बना लेनी चाहिये। यद्यपि व्यापार के खर्च का "एस्टीमेट" करना असम्भव है तथापि अनुमान से यह निश्चय किया जा सकता है कि किस व्यापार में किस तरह की पूंजी और किस तरह के खर्च पर काम चल सकता है।

व्यवसाय निर्वाचन।

प्रशंसित व्यापार—जिस व्यापार में खरीद्दार का ज्यादे खुशामद नहीं करना पड़ता या जिस व्यापार में दर कर के माल बेचना नहीं पड़ता एक दर यथारेट, ऐसे २ व्यापार

देने लगते हैं उन्हें कोई विश्वास नहीं करता। साईन बोर्ड या विज्ञापनादि में धर्म्म २ चिल्लाने से लोगों के मन में अविश्वास पैदा होता है। इस लिये इसका जितना कम उल्लेख हो अच्छा है। ठगने ठगाने से मन छोटा हो जाता है और काम करने की योग्यता घट जाती है।

व्यापारिक उपादान।

व्यापारिक सामग्री। वैश्योचित शिक्षा। आनुमानिक व्यय की तालिका,। व्यवसाय निर्वाचन,। नाम करण,। व्यापार गृह। कर्म्मचारी। नेकनाम। मूलधन। विज्ञापन॥

व्यापारिक सामग्री।

हिन्दुस्तान में व्यापार की कौन सी चीज है जिसका हिन्दुस्तानी व्यापार करें और लाभ उठावें? इस तरह के प्रश्न का उठना स्वाभाविक है। इसका जवाब यह है कि व्यापार की सब सामग्री आपही के देश से दूसरे देशों में जा कर रंग विरंगे रूप बदल कर फिर आपके सामने रक्खी जाती हैं। भारत की दशा ही उल्टी है। अन्य देश आवश्यकता पड़ने पर खाद्य पदार्थ मंगाता है और तैयारी माल बाहर भेजता है इस लिये आगत व्यापार के बनिस्वत निर्गत व्यापार के अधिक होने से उस देश का धन बढ़ता है। ठीक उसका उल्टा हमारे देश में हो रहा है हम कच्चा माल बाहर भेजते हैं

को प्रशसित व्यापार या भद्रोचित व्यापार कहा जाता है। साधारण आदमी जिसमें ज्यादे मूल धन लगा हो, अपने हाथ से काम न करना पडे, बहुत से गुमाश्ते, मुनीर रहें, फिटन, गाडियां भी चला करें तथा बडे २ लोगों के साथ कारोबार चलता हो ऐसे २ व्यापार को सम्भ्रान्त व्यापार कहते हैं किन्तु प्रकृत व्यापारी के मत से बडे और छोटे व्यापार में कुछ भेद नही हैं। क्योंकि व्यापार व्यापारी की पूजी, बुद्धि और सचाई के अनुसार बडे और छोटे रूप को धारण करता है। पान की दूकान को भी ' रीफ्रेशमेण्ट रूम " "Refreshment room " की तरह विराट व्यापार का स्वरूप हासिल हो सकता है।

जिस व्यापार में माल को देख कर अच्छे और बुरे का पहचान करना मुशकिल है और व्यापारी की सचाई पर निर्भर करना पडता है उस व्यापार को सहजही सम्भ्रान्त व्यापार का रूप हासिल हो जाता है।

कुत्सित या निन्दित व्यापार—जिन व्यापारों मे विना झूठ बोले काम चल ही नही सकता या जिसमे घूस, दस्तूरी या कमीशन नहीं देने से नहीं हो सकता ऐसे व्यापार को निन्दित व्यापार कहते हैं। किन्तु वास्तव में ये व्यवसाय व्यापार नहीं हैं इनको व्यापार की पक्तिमें बैठाना गोया व्यापार

और बना बनाया मंगाते हैं (यद्यपि इस दशा में भी हमारा निर्गत् व्यापार आगत व्यापार से टप जाता है किन्तु उसका पूरा दाम भारत को नहीं मिलता क्योंकि हमे करोडों रुपये हर साल इङ्गलैण्ड भेजने पडते हैं। इस पर भी जब हमारा पावना बहुत अधिक होता है तब लण्डन के सोने की रक्षा के लिये भारत सेक्रेटरी धड़ाधड़ हुण्डिया बेचने लगते हैं और जरूरत से कहीं बेशी रकम इङ्गलैण्ड ले जाकर वहां के व्यापारियों और महाजनों को वे रुपये नाम मात्र के सूद पर देकर उनका उपकार करते हैं) हिन्दुस्तान दूसरे देशों को रुई देता है पाट देता है खाद्य सामग्री, तेलहन, गल्ला, रबर, तरह २ के बेशकीमत काठ, पत्थर, कोयला, इत्यादि २ भेजता है। जिस चीज़ को भारतवासी निरादर कर फेंक देते हैं विदेशी उसको आप से कौडियों मे लेजाकर थोडेही समय पीछे उसी वस्तु को रुपये और अशर्फियों में भी आपको देते समय मुह मोडते और आप दौड कर रुपयों और अशर्फियों में खरीद कर भी उसे सस्ती समझते हैं । उदाहरण के लिये आप हिन्दुस्तान के कच्चा माल जौ (वारली, Barley) को लीजिये जिस एक डिब्बे रबिन्सन बारली को आप नौ दश आने दे कर लेते हैं उसके कच्चे गल्ले को आपने दो पैसे में बेचा था, आप का काम जिस विलायती वारनिश, तेल इत्यादि के बिना नहीं चलता। उसके कच्चे गल्ले (तीसी, अलसी, सरसों

चाहिये। इसी से अपरिचित ग्राहक तुम्हारे व्यापार के दोष गुण और तुम्हारी अवस्था का विचार करेंगे।

काठ के पुराने जिनिस (Wooden furniture) अगर अच्छी हालत में हों तो दर में भी सस्ते मिलेंगे और चीज भी अच्छी मिलेगी। रुपये, पैसे, गहने जेवर या दामी जिनिसों की अधिकता होने पर या इनको निरापद रखने की इच्छा करने वालों को लोहे के सन्दूक (Iron Chest) रखना उचित है।

आसन के लिये बिछौना के बदले अगर चेअर या टूल रख सकें तो अच्छा है क्योंकि एक तो आज कल ये सब सभ्यता की निशानी हैं और दूसरे ग्राहकों को इन पर बैठने उठने में आसानी होती है।

व्यापारियों की दरकारी पुस्तकें—पंजिका, कोष, पोस्टल गाईड, रेलवे गाईड गुड्स टेरिफ, टाइम टेब्ल, ग्रीडशा इत्यादि ये सब बहुत काम देते हैं। अगर व्यापारी के फायदे और उनके मन बहलाव के लिये कुछ समाचारपत्र, मासिकपत्रिकायें, तथा कुछ उत्तम पुस्तकें भी रखनी चाहिये।

॥ कर्मचारी ॥

नौकर बहाल—अगर तुम किसी के किसी किस्म के दबाव में हो तो भरसक उसके जानिन्कार लोगों को रखना

मक्का इत्यादि) के पैदा करने वाले आपही हैं । मरे पशुओं की सींग आप के देश मे किस निरादर और अपवित्रता के साथ फेंकी जाती थी किन्तु विदेशी उसी को आदर के साथ लेकर अपनी विलक्षण बुद्धि, विद्या और युक्तिया लडा कैसे २ उत्तम कघी, प्याली, बटन हथियारों के बेंट आदि बनाते हैं। जिसको जान बूझ कर भी आप आदर के साथ खरीद लाते और अपने कामों में लगाते हैं । इस तरह की और भी बहुत सी चीजें हैं जिन्हे आप निरादर करते हैं परन्तु विदेशी उन्ही से अशर्फिया कमाते हैं । इसके अलावे विल्कुल तरह के खाद्य द्रव्य गल्ला इत्यादि के तो आप पैदा करने वाले ही ठहरे । तब कोई किस तरह यह कहने का साहस करेगा कि हिन्दुस्तान में कौन चीज है जिसका व्यापार भारतवासी करे ॥ अर्थात भारत में व्यापार की वस्तुएं अन्य देशों के बनिस्बत बहुत ज्यादे हैं । किन्तु यहा व्यापार जानने वालों की आज कल कमी हो रही है ॥

वैश्योचित शिक्षा ।

बडे दु ख की बात है कि हिन्दुस्थान मे, आज तक प्रकृत व्यापार सिखलाने वाला कोई भी स्कूल, कालेज स्थापित न हो सका, हो सकता है कि बहुत से पढे लिखे लोग इसको घृणा की दृष्टि से देखते हों किन्तु यह याद रखना चाहिये कि समाज के बल को बढाने वाले किसान, कारीगर

उचित नहीं, क्योंकि नुकसान या नालायक जचने पर उसे बरजने या निकालबाहर करने में असुभीता होगी।

कर्म्मचारी बहाल करने के समय अच्छी तरह उसे जाच कर पक्का बहाल करलो। बहाल करने पर जरा सी दोष पर बरखास्त मत कर दो। चावल और चाकर जितने पुराने होते है उतनेही लाभ जनक होते हैं नौकर जितने पुराने हुए जाते हैं उतनेही कामकाजी और गुणवान होते हैं। बहाल करने के समय समान गुण वाले जाति बेरादर, या सम्बन्धी नातेदारों को पहले ले सकते हो। किन्तु बहाल कर चुकने पर सब को समान भाव से एकसा देखना पडेगा ऐसा नहीं करने से सम्बन्धहीन कर्म्मचारी असन्तुष्ट रहेंगे।

अपने सब काम अच्छी तरह न देखसको तो अच्छी वेतन का ईमानदार कर्म्मचारी मैनेजर रखना उचित है।

प्रशंसा वो शासन—आवश्यकतानुसार कर्म्मचारियों को प्रशंसा, वेतन वृद्धि कमीशन या लाभ के अंश के बखरे देकर उनके उत्साह को बढाना चाहिये। यद्यपि इससे मालिक के लाभ का अंश कमेगा। किन्तु उसके साथ २ दुर्भावना भी कम हो जायगी। बुरे कर्म्मचारियों को शासन या कर्म्मच्युत करना ही उचित है "कम शासन से अमला खराब" शासन नहीं करने से कोई काम में मन नहीं लगाता।

और व्यापारीही होते हैं। इस देशमें वाणिज्य कभी घृणा की दृष्टि से न देखा गया। वैश्य (वाणिज्य करने वाला) भी समाज का एक स्तम्भ है किसी पुरान या शास्त्रकार ने वनियों को बुरा नहीं बताया, वैश्य शब्द सभ्यता वाचक है इसके दूसरे नाम महाजन, श्रेष्ठ और साधु हैं। विना वाणिज्य के कोई धनी नहीं हो सकता। योरोप की दशा पर ध्यान देने से यह बात साफ समझ में आजायगी। धनवान होने का उपाय वाणिज्य ही है। फिर भी समाचार पत्रों के कालम, अच्छे अच्छे वक्ता, वकील, वैरिस्टर और हाकिम लोगों के मुह से भी व्यापार की तारीफ और हिमायत की वात सुन पडती हैं। तौ भी इस की उन्नति क्यों नहीं होती। क्या ये लोग ये सब बातें ऊपर दिल से कहते हैं? हा, हमें तो जान पडता है कि इन लोगों की यह हिमायत सिर्फ वाहरी है। यदि ऐसा न होता तो वे वक्तागण अपने लडकों को शिक्षा विभागमें सौंपने के समय एक वार भी तो व्यापार का स्मरण कर सकते थे? और भी देखा जाता है कि उन वक्ताओं के निकट एक सौ रु० मासिक वेतन का कर्म्मचारी जिस सम्मान की दृष्टि से देखा जाता है एक हजार रु० मासिक पैदा करने वाला वनिया उस दृष्टि से कही दूर जा गिरता है। हम लोगों के लीडरों और उपदेशकों का यह हाल है। उनके बन्धु वान्धव यार दोस्तों के लडके व्यापार करें। उनके लडके हाकिम, वैरिस्टर, वकील

एव समय २ पर अच्छे कर्म्मचारी भी खराब हो जाते हैं किन्तु अधिक अन्याय शासन अच्छा नही होता । कर्मचारी में किसी तरह का दोष रहे तो उसे सुधर जाने के लिये दो चार बार शासन करना उचित है । सुधर गया तो ठीक है यदि नही सुधरा तो यह देखना होगा कि यह दोष रहते हुए भी इस आदमी को रक्खा जा सकता है या नही यदि रख सको तो अच्छा है नही बरखास्त करदो। क्योंकि इस अवस्थामें उसे रखने से तुम्हें सर्वदा उसको बुरा भला कहना पडेगा जिससे तुम्हारा मिजाज खराब और स्वभाव बुरा हो जायगा। एवं कर्म्मचारी भी सदा असन्तुष्ट रहते हुए पेट की ज्वाला निवारणार्थ तुम्हारी नौकरी तो करेंगे किन्तु असन्तुष्ट भाव से काम करने से काम अच्छा नहीं होगा और तुम्हारी बदनामी भी होगी ॥

साधारणत पास किये हुए कर्म्मचारी सच्चे इमान्दार होते है । लिखने पढने का काम वे अच्छी तरह करते हैं व्यापार के असल काम खरीद बिक्री, दरकार होने पर जहा तहां जाना खाने पीने के कष्ट सहना तथा ठेकेदारी इत्यादि निम्न श्रेणी के काम करने में वे नहीं टीक सकते। किन्तु व्यापारी के लडके इन कामों मे खूब मजबूत होते हैं ॥ अकर्म्मण्य नातेदारों को मत लो, यदि लो तो उसे ज्यादे क्षमता मत दो । जो आदमी ठीका के समय जितना तीव्र

काम करने को प्रस्तुत हो और जितना ज्यादे वूझे, इमान्दार हो और जितना ज्यादे खट सके उसको उतनाहीं बड़ा पद देना उचित है।

विद्या का आदर करो, व्यापार में व्यापार सम्बन्धी गुणों का आदर करो। किन्तु अपने बनिस्बत ज्यादे चतुर या सम्भ्रान्त कर्म्मचारी लेना सुबिधा जनक नहीं है। क्यों कि वे तुम्हारे हुक्म न मानेंगे, या हुक्म तामिल करनेमे अपमान बोध करेंगे ज्यादे उम्र के कर्मचारी धीर स्थिर तो होते हैं किन्तु उन पर हुकूमत करना या दोष करने पर शासन करने में असुविधा होती है।

हाथ के बनिस्बत मस्तिष्क के कार्य्य वो बहु दर्शिता का मूल्य कहीं अधिक होता है। यही कारण है कि पुराने मुनीब गुमास्ते या कर्म्मचारी वेशी अंश बैठेर पाते हैं। और नये कर्म्म चारी खटकर के भी कम अंश पाते हैं॥ बुढापे मे पुत्रादि के दरमियान नायब या Junior asstt के योग्य लोग न रहने पर दूसरा कर्म्मठ साझेदार लेना उचित है। साहेब लोग ऐसाही करते हैं। हमारे देश वासी सब अपने ही पेट में डालने चाहते हैं इसी लिये ठगाते भी हैं॥ कर्म्मचारी की सख्या भरपूर रहनी चाहिये। जिससे समय२ पर एका२ लोगों की गैर हाजिरि या बीमारी के सबब काम बिगडने न पावे।

के लिये उससे कहीं अधिक बुद्धि की जरूरत पडती है। किन्तु जो व्यापारी एक छोटी सी दूकान खूब अच्छी तरह चला रहा है वह अभ्यास के बल से उस तरह की वडी,से वडी दूकान भी सफलता पूर्वक चला सकता है इस मे सन्देह नही॥

लाभ दायक व्यापार—साधारणत सब व्यापार में बराबर ही लाभ होता है। जिसमें ज्यादे लाभ होता है उस में या तो बेशी नुकसानी भी होती है या उस चीज़ की बिक्री कम होती है। और जिस में कम लाभ होता है उसकी बिक्री ज्यादे होती है या नुकसानी का डर कम रहता है, दूध तरकारी मछली इत्यादि के व्यापार में जिस तरह ज्यादे लाभ होता है उसी तरह ज्यादे नुकसान भी होता है।

निम्न लिखित चीज़ों के व्यापार घृणा की दृष्टि से देखे जाते हैं क्योंकि ब्राह्मण, क्षत्रिय, उनको नही करते — टटका सवजी की दूकान मोदीखाना, पसरहट्टा, मिठाई, दूध, मछली, घी चमडा, जूता, इत्यादि के—किन्तु इन सब का व्यापार उत्तम रूप से करने से विशेष उन्नति की आशा रहती है ॥ आज कल Electric fan, Electric light, Bicycle, Gramop hone इत्यादि चीज़ों की बिक्री नया व्यापार है ॥

पुराने व्यापार के असुभिताओं को दूर कर उसको सुविधा जनक रूप या नये रूप में लाने से ज्यादे लाभ होता

कारीगर या ऐसे पेशेवाले लोग जो ठेके पर मिल सक्ते हों उनके ज्यादे रखने की जरूरत नही है।

जिस कर्म्मचारी का अपना कोई व्यापार चलता हो वैसे आदमी को प्रधान या प्रधान श्रेणी के कर्म्मचारित्व में नियुक्त न करना चाहिये। नियुक्त करनेके बाद जाननेसे कर्म्म च्युत करना चाहिये। बिलकुल नीचे के कर्म्मचारी का किसी किस्म के व्यापार रहने से उतनी हानि नही पर न रहना ही अच्छा है। किन्तु तुम जिस व्यापार को करते हो उस चीज का व्यापार यदि वह भी करता होतो उसे कभी मत रखना।

समय २ पर कर्मचारी के बडे से लेकर छोटे से छोटे काम तक तथा काम के स्थान का परिदर्शन Inspection करना चाहिये क्योंकि अपने से अच्छी तरह न देखने से व्यापार चलाना मुश्किल है॥

किसी कर्म्मचारी को किसी काम के हुक्म देने पर जो काम जरा कष्ट लेने से आज ही हो जाय किन्तु वह उसको कल करने की प्रतिज्ञा करे तो जानना चाहिये कि कल उसको फिर हुक्म न देने से वह उस काम को नही करेगा। उस आदमी को जानना चाहिये कि वह कर्म्मठ नहीं है तथा वेतन वृद्धि के समय ऐसे लोगों के वेतन मत बढाओ॥

कर्म्मचारी की नियमावली के बीच एक यह नियम रखना चाहिये कि जब कोई कर्म्मचारी कहीं दूसरी जगह

है जैसे धोबी का व्यापार। किसी२ व्यापार में मालिक को ज्यादे मिहनत करना पडता है जैसे औषधि का व्यापार।

Insurance (बीमा) Life, Fire, marine वगैरह में लाभ ज्यादे होता है।

असली दूध घी, और मक्खन का व्यापार आज कल अच्छा चल सकता है और लाभ भी अच्छा हो सकता है किन्तु बडे साज के साथ करना होगा और दूध की दूकान करनी होगी॥

कम पूंजी का व्यापार।

१—पान की दूकान—विना पूजी के व्यापार मेंसे पान का रोजगार एक बहुत ही फायदे मन्द काम है दूसरे के लात जूता खाते हुए गुलामी करने के वनिस्वत स्वाधीनता पूर्वक अपने परिश्रम से पैसा पैदा करके गुजरान करना कहीं अच्छा है। मगर हमारे बहुतेरे पाठक ऐसे२ छोटे कामों को लज्जा जनक कह कर घृणा दृष्टि से देखेंगे। वास्तव में ऐसा होना स्वाभाविक ही है। क्यों कि जहां के लोग व्यापार के महत्व को नही जानते जहां के लोग मेहनत मजदूरी को कमीना छोटा काम कहकर उससे दूर भागते हैं। वे ऐसा न कहें तो क्या कहें पर ऐसा कहने वाले को जानना चाहिये कि ये सब छोटे२ काम ही बडे व्यापार मन्दिर में घुसने के

नौकरी के लिये आवेदन करे तो तुम्हे जना कर के करे, यदि तुम्हें विना जनाये वह ऐसा करे तो यह बात जानतेही तुम्हें उनको काम से अलग कर देना चाहिये।

चोर कर्म्मचारी—व्यापार के कर्म्मचारी अगर चोर हों तो महा विपद है। किन्तु छोटे २ दूकान मे ज्यादे वेतन नहीं दिये जाते इस लिये खूब विश्वासी आदमी मिलना भी कठिन है। इस लिये अविश्वासी आदमी से सावधानता पूर्वक काम लिया जाता है । बडे व्यापार चो ऊपर सच्चे इमान्दार कर्म्मचारी के रहने से नीचे अविश्वासी कर्म्मचारी रख कर भी काम चलाया जा सकता है।

"पोशाक"

वयस्क लोगों की पोशाकें भडकीली न होकर सभ्य वा साफ सुथरी होनी चाहिये । पोशाक साफ सुथरी रहने पर मन अच्छा रहता है काम में मन लगता है । ज्यादे काम होता है तन्दुरस्ती अच्छी रहती है । किसी काम के लिये कोइ अपरिचित जगह मे जाने से काम शीघ्र हासिल हो जाता है। दूकान पर रहने की हालत में ग्राहक एकार दोकार मार कर बोलने की साहस नही करता तथा बात का विश्वास करता है । कहावत है कि 'भेष से भीख मिलता है" मलिन मुह का आदर नहीं" व्यवसाई का पोशाक उसके

दरवाजें हैं। फिर काम छोटा बड़ा क्या, काम तो अवस्था के साथ बरांवर बदलता जायगा। ज्यौं२ दशा सुधरेगी त्यौं२ बडे२ व्यापार आप को खुद अपने तरफ खींच ले जायगा। यह वहस हमारा सिर्फ पान की दूकान के लियेही नही है बरन ऐसे२ बहुत से रोजगार हैं जिनको हमारे भ्रातृगण हत्था वश करने को तैयार न होंगे। किन्तु अन्य देशवासी ऐसा नही करते। वे मजदूरी करते हैं मजदूरों से प्रेम करते हैं। और उद्योग मिहनत और व्यापार के गुण को भी भली भांति जानते हैं। यहा पर मैं महाशय सत्यदेवजी की "अमेरिका के निर्धन विद्यार्थी" नामक ग्रन्थ से वहा के लोगों के मेहनत मजदूरी से प्रेम का एक उदा हरण दिख लाता हू—

महाशय सत्यदेव जी लिखते हैं कि मैं एकबार सियेटल के डाक खाने से लौट रहाथा कि रास्ते में सड़क पर एक छोटे छः वर्षके लडके को अखवार वेचते देखा-जब मैं उसके पास से गुजरा तो उसने कहा —

मिस्टर! क्या आप अखवार खरीदेंगे? मैने कहा-नही मुझे अखवार नही चाहिये॥ वालक ने मीठी आवाज में फिर कहा—सिर्फ एक पैसा वेशी नहीं॥

मैंने कहा—नही मुझे अखवार की जरूरत नही है वालक ने फिर कहा-कृपा करके जरूर खरीदिये एक पैसा बडी रकम नही है॥

व्यवसाय का एक अंग है। अपरिचित ग्राहक पोशाक गाडी, घोडा इत्यादिके द्वाराही व्यापार का अन्दाजा करते हैं।

भड़कदार पोशाक के दोष—छोटे व्यापारी या कारीगर के पास व्यापार के लिये अर्थात् पैकारी दूर से माल खरीदने के लिये जाने के समय ठीक पैकार की तरह साधारण कपडे पहन कर जाना चाहिये। भडकदार बाबू की पोशाक रहने और व्यापारित्व का प्रमाण न दे सकने के कारण बहुत बार ज्यादे दर लग जाता है॥

नामी बनियां (नेकनाम)

" नामी चोर मारा जाय, नामी बनिया कमा खाय " ॥ दूकान खोलने के समय अगर तुम्हें पुरानी दूकान मिल जाय तो लेलो। पुरानी दूकान अगरचे कुछ कम दाम मेही मिलेगी मगर उसके साथ २ बहुत सी धरावट चीजें भी तुम्हारे गले मढी जायगी। उनसे अगरचे ज्यादे लाभ की आशा न हो तो भी स्थापन करने के कष्ट से बचोगे, समय नष्ट नही होगा, बहुत से लगुआ पैकार ग्राहक मिलेंगे और दूकान खोलते ही बिक्री करने लगोगे।

पुराने व्यापार में शून्य साझीदार (Managing partner) होने की चेष्टा करो नया व्यापार खोलने के बनिस्बत यह बहुत सुविधाजनक है।

उस वालक के आग्रह करने पर मैने उसे पैसा दे अख-बार खरीद लिया और पूछा—क्या तुम्हारा वाप गरीब है ?

लडका वडा विस्मित हुआ और मेरी तरफ देखकर बोला—आप ने ऐसा क्यों पूछा ?

मैं—क्योंकि तुम अखवार वेच रहे हो ।।

बालक—क्या अखवार वेचने वाले गरीव होते हैं ?

मैं—(खिसिया कर) नहीं, मेरा मतलब यह है कि तुम्हारी इतनी छोटी उम्र और अभी से तुम अखवार वेच कर कमाने लग गये हो ।। लडके ने वडी हैरानी के साथ मेरी ओर देखा और फिर वडे जोश से वोला—

देखिये मिस्टर-मेरा बाप गरीव नहीं है लेकिन मैं अपने वाप के सहारे नहीं रहना चाहता ये जो कपडे मैं पहरे हुए हूं यह मेरी अपनी मेहनत के पैसे से खरीदे हुए हैं । और जो खर्च मुझे चाहिये वह मैं अपने उद्योग से कमाता हूं । मेरे पचास डालर बैंक में जमा हैं ।। कहिये पाठक ? जिस छोटे से छोटे और अदने से अदने काम को ऐसे२ सभ्य देश के अमीरों के लडके शौक से करते हैं । उस काम के करने वालों से भारत वासी घृणा करते हैं तब भारतवासी क्यों न गारत हों ? हमारे देश वासी मजदूरों से इतनी घृणा करते हैं कि उनसे भर मुह बातें तक नहीं करते । उनको अप ने पास फटकने तक नहीं देते । मगर इसी हिन्दुस्तान के किसी

कारखाना करने की इच्छा हो तो पुराना कारखाना पाने की चेष्टा करो क्योंकि,कारखाने के स्थापन करनेमें बहुत ज्यादे मिहनत लगता है उससे बचोगे। बढा ऊपरी कम होने के सबब कम दाम में भी मिलेगा। पर कल कांटे (Machine) अच्छी अवस्था में है या नहीं या मरम्मत किये जाने पर अच्छी तरह काम देगा या नहीं इसको देख कर लेना चाहिये, अपनी तजरुबा न रहने से इन में ठके जाने की सम्भावना है॥

मूलधन।

थोडी पूंजी से बडा व्यापार करना जैसा अनुचित है बडी पूजी से छोटा व्यापार करना भी वैसाही अनुचित है। सहायक महाजन रहने या दरकार पडने पर सूद पर रुपया मिलने की आशा रहने से थोडी पूजी से उससे कुछ बडा व्यापार किया जा सकता है। सूद देकर भी उससे ज्यादा लाभ होगा क्योंकि रुपया तो घर में धरा रहेगाही नहीं और अपना काम भी नहीं अटकेगा।

इमान्दार, तजरुबेकार वो कर्म्मठ व्यापारी को मूल धन का अभाव नही होता, जिस धनी के यहा जायगा वही बहुत आग्रह के साथ उसे पूजी देगा इसलिये पहले सब तरह की तकलीफ सह कर के व्यापार सीखो।

नये आदमी को पहले थोडी पूजी से व्यापार का आरम्भ

ऐसी जगह में जहा ज्यादे यूरोपियन रहते हैं अगर आप को कभी मौका मिले तो आप योरोपियन मजदूरों (किसी कल कारखाने में काम करने वाले कुलियों) को उनकी छुट्टी के समय उनको अपने कारखाने के मैनेजर या किसी औफिसर या अन्यर अच्छे ओहदे दारों के साथ घूमते फिरते हसी मजाक करते पाइयेगा इससे क्या साबित होता है कि ये लोग मेहनत करने वाले मजदूरों से घृणा नही करते मिहनत करना तो मनुष्य का कर्म्म ही है अतएव हमारे भाइयों को ऐसी२ चीजों के व्यापार करने में भी लाज नही करना चाहिये। फिर जब आज कल ब्राह्मणोंके लडके जूते और चमडे तक का व्यवसाय कर रहे हैं । बगाली ब्राह्मणोंके लडके मछली बेचना सब से अच्छा व्यसाय समझते हैं तो हमें पान बेचने में क्या लाज ? फिर हम तो यह काम इस लिये कर रहे हैं कि यही दरवाजा है व्यापार मन्दिर में प्रवेश करने का । इस से कुछ धन कमा कर फिर कोई अच्छा कारबार कर लेंगे।

इसी तरह—बीडी बना कर बेचनेमें भी कम लागत और ज्यादे लाभ होता है क्योंकि आज कल अनेक देश भक्त विलायती सिगरेट की जगह बीडी ही इस्तेमाल करते हैं ॥

नोट-दूसरे भागमें ऐसे २ व्यापारोंका वर्णन किया जायगा॥

व्यापार का नकल ।

तुम एक व्यापार कर रहे हो और तुम्हारे बगल में एक

करना चाहिये । इसके बाद फायदा देखने पर ज्यादे धन लगाया जा सकता है। नये व्यापारी को पूजी उधार लेकर या पैत्रिक सम्पत्ति बेच कर व्यापार करना उचित नहीं। क्योंकि व्यापार में पद २ पर हानि की सम्भावना रहती है। इसलिये उधार पूजी के व्यापार में नुकसान होने से दोनों तरफ से मरण होता है। तब व्यापार सीखने के बाद काम आरम्भ करने पर जब कही काम अटक जाय तो उधार लिया जा सकता है। व्यापार की अच्छी शिक्षा और तजरुबा रहने पर सब पूजी उधार लेकर भी काम किया जा सकता है॥

" व्यापारिक कम्पनी "

जब कि व्यापारियों को कोई भारी काम करना हो जैसे तेल चावल इत्यादि के बडे२ कारखाने और मिलों की तो उन्हें अपने मित्रों में से एक प्रतिष्ठित पुरुषको चुन लेना चाहिये और उसी की आज्ञानुसार एक कम्पनी कायम करके हिस्सेदारों को जुटा लेना चाहिये। ऐसी कम्पनी को " लिमिटेड कम्पनी " कहते हैं। विलायत में हजारों कम्पनी इसी तरह व्यापारोन्नति के लिये हर समय तैयार रहती हैं। यहा पर फिर भी एक बात बतला देना जरूरी है कि कारखाने के चलाने के लिये हर समय उस पेशे के जानकार और चालाक तजरुबेकार आदमी होना चाहिये। बगाल के अनेक स्वदेशी

आदमी दूसरा व्यापार कर रहा है और अच्छा पैदा कर रहा है यह देख कर तुम्हें भी वही व्यापार करने की इच्छा होगी किन्तु खबरदार, बहुत अच्छी तरह सोचे विचारे बिना उसमें हाथ मत डालना । क्योंकि बाहर से उस व्यापार में तुम जितना लाभ और सुभीता देखते हो वास्तव में वह बात नहीं है । उस व्यापार के अन्दर भी वही सब दोष, बाधा और रुकावटें हैं जो सब तुम्हें तुम्हारे व्यापार के सामने आते हैं। इसके अलावे आपस की कलह होगी ग्राहक दो भाग में बट जाने से उनका नम्बर कम हो जायगा और लाभ पहले से बहुत कम पर आजायगा ।

सामयिक व्यापार ।

साल के किसी २ समय में बहुत जगहों में मेला हुआ करते हैं । इस में तरह २ की चीजें बेचना एक सामयिक व्यापार है । अकाल आदि के समय उस जगह के लिये किसी किस्म के अनाज जैसे चावल, गेहूं इत्यादि आमदनी करना यह भी सामयिक व्यापार है । मेला के व्यापारियों को उचित है कि इतनी चीजें मेला में लेजाने के लिये खरीदें जो बिल्कुल बिक जाय । क्योंकि बच रहनेवाली चीज़ों में खाने पीने की चीजें तो जल्दही सड पच कर नष्ट हो जायगी । और दूसरी चीजें मैली और पुरानी हो जायगीं तथा उनमें सालों तक रुपये लगे रह जायगें ॥

कम्पनियों के फेल हो जाने तथा उसकी उन्नति न होने का प्रबल कारण यही है कि उन कम्पनियों का मैनेजर, डायरेक्टर तथा प्रोप्रायटर आदि का चुनाव ठीक नहीं था। भला किसी वकील, वैरिस्टर, जमीन्दार या पत्र सम्पादक या ऐसेही किसी निरीह व्यक्ति को जो कि व्यापार के तत्व को कुछभी नहीं समझते हैं किसी कपडे के मिल का डाइरेक्टर या किसी जूता के कारखाने का मैनेजर या किसी बीमा कम्पनी का डाइरेक्टर कर दिया जाय तो वह आपही कहिये इन कम्पनियों की क्या दशा होगी ? विचारे हिस्सेदारों को अपने रुपये से हाथ धोना पडेगा कारखाने के मैनेजर बाबू की कुछ दिन रोटी चलेगी और नफे में कारखाने का दिवाला निकल जायगा।

इस लिये कार बार में योग्य मनुष्य चुन२ कर योग्य स्थानों में भरती किये जाने चाहियें तभी उस कारखाने की दिन दूनी रात चौगनी उन्नति होगी। पूजी के हिस्सेदारों को भी सच्चा इमान्दार और माज्र्जनाशील होना चाहिये। हिसाब किताब खूब साफ२ रखनी चाहिये। जिससे कार खाने का कोई हिस्सेदार या डाइरेक्टर आवश्यकता वश अपना कारबार बन्द करके झट उससे अलग हो सके। डाइरेक्टरों की सख्या कमहो। वे धनी हों। तथा उस कम्पनी में उनके बडे२ हिस्से ज्यादे रुपये के हों॥

तिजारती शिक्षायें।

साच २ सब कोई कहै, साच देखिये जाच।
झूठ चले नहि एक पल, सांच लगे नहि आच॥
फेर न ह्वै हैं कपट सौं, जो कीजे व्यापार।
जैसे हाडी काठ की, चढे न दूजीबार॥
क्रोध वणिक द्विज लालची, भूपतिको सन्तोष।
निर्लज्जा कुल कामिनि, चारहु चारियो दोष॥
भाई भतीजा भाजा, भाट भाड भूपाल।
ए ते भम्भा छाडि के, तब कीजे व्यापार॥
खाना पीना भैया चार, लेखा जोखा खरा व्यवहार।
पर हाथ वणिज सन्देशे खेती, बिनवर लखे विवाहे बेटी
पर घर में जो गाडे थाती, ये चारो मिल पीटैं छाती॥
आधी छोड एक को ध्यावे, ऐसा डूबे थाह न पावे॥
सच्चाई की कसौटी नेकनामी की निशानी है।
मेहरबान जानो सच्चाई ही पर दुनिया दिवानी है॥

८ लोग हसी, खेल, वाणिज्य व्यापार में झूठ बोलने मे डरते, कहते हैं —

सच कहे सो मारा जाय। झूठ कहे सो लडडू खाय।

ह ख्याल बिलकुल गलत है यह याद रखना चाहिये कि की नाव मझधार में डूब जाती है—सच है —

साच बराबर तप नहीं, झूठ बराबर पाप।

कारखाने के मैनेजर को उचित है कि वे किसी कि सिफारिश से किसी के कृपा पात्र, या आश्रित, अयोग्य आदमी को अपने कारखाने में लेकर व्यापार जानने वालों क उपेक्षा न करें यह एक सर्व नाशक कारण है। उसी तरह डाइरेक्टर या बडे हिस्से दारों के परिचित लोगों को लेन भी हानिकारक है ॥

यौथ अंश (Joint stock shares.)

चा बगीचा, जूटमिल, कपडेका कल, तेल का कल इत्यादि के अश खरीद करने के समय पुराने व्यापार का हिस्सा खरीदना निरापद है। क्योंकि यद्यपि उसका दाम कुछ ज्यादे लगता है किन्तु उस में किस तरह का फायदा होता है सो देखकर खरीदा जा सकता है।

नये या भावी कारखाने या कल का हिस्सा खरीदना निरापद नही है। क्योंकि उस में किस तरह का लाभ होगा यह बोला नही जा सकता, हा देश की भलाई की ईच्छा या कर्म्म कर्त्ताओं के साहस बढ़ाने के लिये थोडा बहुत हिस्सा खरीद करना चाहिये।

भावी या नये कल के अश खरीद करने के समय निम्न लिखित बातों पर ध्यान देना चाहिये–मैनेजिंग डाइरेक्टर सच्चा इमान्दार है या नही ? उस में व्यापार की

जाके हृदय साच हैं, वाके हृदय आप ॥

९ माल खरीदने या बेचने के वक्त यदि टल रहे तो सौदा करही लेवे, व्यापार में पछताना नहीं चाहिये । १०—गाहक दूकान पर से फिर जाय तो जानो दूकान्दार को पूरी लियाकत नहीं । छोटे बडे गरीब धनी सब खरीद्दार का एकसा खातिर करना । खरीद्दार के साथ यदि उसके गुमाश्ता, दलाल या छोटे लडके हों तो उनकी खातिर पहले करना । क्योंकि इनके सन्तुष्ट करने से ग्राहक आप ही बशीभूत हो जायगें । ११—करजा लेना बुरा है यह काम बिगड जाने का बयाना लेना है, १२ जब किसी को कर्ज देने लगो तो विचार लो यदि रजामन्दी से वसूल होने लायक हो तो दो नहीं मत दो । १३ रोज़गार के वास्ते कर्ज़ा ले और अच्छा रोजगार हो तो वसूल होना सम्भव है, व्याह आदि उत्सव या बदी डाड में देने से अदा होना असम्भव है । १४ खर्च बढा कर घटाना मुशकिल है । पास न रहेगा तो कर्ज लेना पडेगा यह दिवाला निकालने वाला है ऐसा मत करो ॥ १५ पडोसियों से मेल रखने वाला । दो कौर देनेवाला, घना खेत बोने वाला, कभी पछताता नहीं ॥ १६ पुराना नौकर कुछ अपराध भी करे तो क्षमा करना क्योंकि तजरबेकार आदमी जल्द नहीं मिलता ॥ १७ ऐसे काम तभी करे जब बहुत नफा मालूम हो जैसे रुई आदिका व्यापार क्योंकि आग लगने से माल के साथ घर

और खास कर उस चीज के तैयार करने के कल जो खुल रही है उसकी जानकारी है या नही ? उन्होंने ज्यादे रु० का हिस्सा खरीदा है या नही ? उसको कल के काम देखने की फ़ुरसत और इच्छा है या नही ? वे अपने दल के पोषक हैं या नही ॥

जिनके पास केवल दो चार हजार रु० हैं उन्हे लाभ की आशा में पड़ कर नये कल का अंश खरीद करना उचित नही है। हा दो एक सौ रु० का भलेही लेलें ॥

विज्ञापन।

आजकल विज्ञापन का चलन बड़े जोर से हो रहा है। अत इस बात को जानना चाहिये कि विज्ञापन किसे कहते हैं। और उसके प्रचलित नामान्तर, क्या हैं ? विज्ञापन का अर्थ है विशेष रूपमें प्रसिद्ध की जाय अपनी वस्तु जिस लेख में। इसे हिन्दी में विज्ञापन, उर्दू मे इस्तेहार, और अंगरेजी में " ऐडवर्टाइजमेंट " advertisement कहते हैं। समाचार पत्रों की उन्नति के साथ२ विज्ञापन व्यापार की भी उन्नति हो रही है क्यों कि विज्ञापन व्यापार और समाचार पत्रों का घनिष्ट सम्बन्ध है। विज्ञापन व्यापार में न केवल धनही की दरकार है किन्तु विद्या, बुद्धि, साहस तथा विचार आदि की भी बहुत दरकार है। यदि आप अन्यर

भी साफ। १८ जिस माल को खरीदे भीतर बाहर अपने हाथ से देख लेवे बनावट अकसर देखी जाती है॥ जिस साल गल्ला सस्ता हो उस साल चावल खूब भरे। खरे महीन जानकर सब नाजो मे सस्ता माल खरीदले मन्दे मे बहुत बढती मिलती है॥ २० ऐसे रोजगार कभी न करे जिससे सदाचार में बट्टा लगता है जैसे गांजा, भाग, अफीम, मद्य आदि का ठेका या घाट पुल नील कोठी वगैरह अनर्थ का धन शीघ्र नष्ट हो जाता है॥ २१ चौमासे में सब नाज तौल में बढ जाते हैं, बैसाख जेठ का लिया हुआ चना अरहर आदि प्रति सैकडे दश मन बढ जाता है॥ २२ दुकान का काम आलस छोड कर करना, नियमा नुसार चलना लाभकारी होता है॥ २३ थोडा नफा और सत्य व्यवहार से दूकान का नाम बढता है॥ २४ लियाकत से बाहर काम मत करो॥ २५ उधार देकर बहुधा पछताना पडता है॥ २६ दबता सो हारता॥ २७ पहिले लिखो पीछे दो॥ २८ ब्याना देकर नमूने के मुताबिक माल मिले तो जरूर लेलो॥ २९ जिसका काम उसी को छाजे, और करे तो ठेंगा बाजे। ३० उधार मत लो और अगर लो तो बिना मांगे दे दो। ३१ बाजार का जाच रोज करो। ३२ कागज ठीक रखना तथा तीसरे, छटे, तथा वार्षिक चिट्ठा लगाना। ३३ दुकानउठाने तथा लगाने वक्त सावधानी रक्खो। ३४ जो माल धरने से बिगडता हो वह थोडा खरीदो॥ ३५ पहिले दाम लेकर माल दिया जाय

करने सेही आप को उधार मिलेगा इसी तरह आप का बाजार में " क्रेडिट " जन्मेगा ॥ व्यापार में विश्वास करना ही पडता है नही करने से शीघ्र उन्नति होनी मुशकिल है। माडवारियों ने इस " क्रेडिट " के जोर से दूर२ देशों के साथ व्यापार चला रक्खा है। प्रोमिसरी नोट, हैन्डनोट, हुन्डी ये सब क्या हैं केवल साख का फल। एक टुकडे कागज पर एक आने का टिकेट लगा कर हजार हों रुपये का काम चला रहे हैंयह सब साख का ही फल है। जिसका बाजार मे सार है उसी की ये सब चीजें भी मजूर की जाती हैं। जिस तिस की हुण्डी नही चलती इसका बयान आगे किया जायगा।

व्यापार सम्पादन।

छोटे बड़े व्यापार।

बहुत सी छोटी२ दुकानें या बहुत तरह की दूकान रखने के बनिस्पत एक बडी दूकान चलानी सहज और लाभ दायक है। किन्तु मातहत में विश्वासी और कर्मठ लोग अधिक रहने से एक तरह की कैएक दूकानें की जा सकती हैं। बहुत तरह की दूकान करनी कठिन काम है तब जगह विशेष में व्यापार बढ़ाने की इच्छा से दूकान की चीजें बढाई जा सकती हैं। एक छोटी दूकान चलाने के लिये जिस विद्या-बुद्धि की दरकार होती है उसी जाति को बडी दूकान चलाने

तो भूल नहीं होती । ३६ जिस माल में घटी लगे उसके ,वेचने में शीघ्रता न करे नफा वाले में विलम्ब न करे । ३७ रुपया पैसा परख कर लेना । ३८ किसी नौकर वगैरह को कुछ देना हो तो कुछ भी देर मत करो रुपया तोडा कर फौरन दे दो ॥ ३९ साह पर माल लेने से अक्सर घटी नहीं होती । ४० सहसा काम करने से अक्सर पछताना पडता है ४१ धर्म्म की कमाई में वर्कत, नाम यश सभी शुभ गुण हैं ॥ ४२ किसी को पेशगी नौकरी या भाडा न देना ॥ ४३ लिखा पढी में मुरौवत करना या साफ बात तै न कर लेने से पीछे तकलीफ होती है और वेवकूफ बनना पडता है ॥ ४३ एक घर के दो नौकर न रखनी चाहिये ॥ देशावर में चीज सस्ती मालूम हो तो उसी जगह दे छोडने से शीघ्र लाभ हो जाता है ॥ ४६ नमूना लेकर दूकानदार के पास जाने से ठीक भाव बतावेगा और भले बुरे माल का निशां भी हो जायगा ॥ ४७ व्यापार मे निराश कभी मत होना अपना साभाविक झुकाव जिस व्यापार की तरफ हो उसी व्यापारको करना ।४८ जिसमें हाथ दो उसको करके छोडो, अपने चित्त वृत्ति को एक जगह समेट करके एकही काम में तब तक लगे रहो जब तक वह पूरा न हो जाय ॥ ४९ योग्य आदमियों और नौकर चाकरों से काम लो (होत भले चाकरन सो बडो धनी को काम) ५० कभी मद्य का सेवन मत करो ॥ ५१ एक को छोड दूसरा, दूसरे को छोड

तीसरा ऐसा मत करो, इससे तुम कुछ भी न कर सकोगे॥ ५२ अपने काम में शरम मत करो, वरन खूब मिहनत मजदूरी करो, अपने वचन के पक्के रहो॥ ५३ आमद से बेशी खर्च मत करो, बराबर कुछ न कुछ बचाने की चेष्टा करो, मगर कृपण भी मत बनो (आमद से अपने खर्च करेगा जो जियादह, कुछ रोज में हो जायगा असवार से वह प्यादह)॥।५४ व्यापार का आरम्भ किसी शुभ दिन शुभ घड़ी में करना चाहिये ५५ लोगों का सभाव पहचानना सीखो क्योंकि उनके सभाव और चरित्र को न जानने के कारण तुम किसी दिन ठगे जावगे॥ ५६ " भेष से भीख " इस कहावत के अनुसार गद्दी, दूकान वगैरह अच्छी तरह सजाना चाहिये, पत्र, कार्ड, चालान वगैरह छपाना और बड़ा कारबार होने से कैटलग भी छपाना चाहिये॥ ५७ सब से आलाप परिचय रक्खो, जिसका ज्यादे लोगों से परिचय रहता है उसके व्यापार की उन्नति और प्रसिद्धि जल्दी हो जाती है। ५९ रोजीना खाता, खतियान, स्टौक बुक, भि पी बुक वगैरह साथ २ लिखा जाना चाहिये इसमें ढीला हवाला कभी मत करना॥ ५९ रख कर पछताने के बनिस्बत बेंच कर पछताना अच्छा है—यदि कोई माल आप के पास ज्यादे मौजूद हो और उसका दर चढ़ गया हो तो उसको बेच डालना ही अच्छे व्यापारियों का मत है। यदि सब बेचने की इच्छा न रहे और और भी दर चढ़ने की

भाव से रक्खो,। चिट्ठी में व्यापार के बहुत तत्व रहते हैं। उसके प्रकाश होने से बहुत नुकसान हो सकता है। पत्र की सम्भ्रान्तता महाजन के सम्भ्रान्त प्रकाशक हैं। कहावत है "आगे दर्शनधारी पाछे गुण विचारी" इस लिये बढ़िया कागज पर सुन्दर छपे हुए लेटर हेड वाले पत्रों पर चिट्ठी लिखनी चाहिये॥ चिट्ठी के लिखावट सुन्दर, साफ और शुद्ध हों। चिट्ठी नकल बही (रजिस्टरी बही) रखनी चाहिये। जिसमें व्यापार के आकार प्रकार के अनुसार कुल का नकल रखना असम्भव तथा व्यय बाहुल्य जचे तो अन्तत चिट्ठी के नम्बर तारीख नाम एवं विषय लिख रखना चाहिये। स्टाइलोग्रैफिक कलम द्वारा नकल करना सहज है॥

चिट्ठी का भाव संक्षेप में प्रकाश कर देना चाहिये। लम्बी चिट्ठी लेखक और पाठक दोनों के समय को नष्ट करता है।

किसी को चिट्ठी लिखते वक्त अगर क्रोध आ जाय तो उस वक्त चिट्ठी लिखना बन्द कर दो। अगर लिखो तो उस दिन डाकमें मत डालो। एक दिन जाने पर क्रोध थम जायगा, और ठण्डा उत्तर दे सकोगे॥ अगर बहुत सी चिट्ठियों का एक सग उत्तर देना रहे तो पहले छोटी २ चिट्ठियों का जवाब दे कर काम की संख्या घटा कर तब बड़ी २ चिट्ठियों के जवाब में हाथ दो। महाजनी चिट्ठियों का जवाब रोज २ देही डालो,

आशा दीखे तौभी थोडा २ करके वरावर वेचता चला जाय ॥ यह एक वडा भारी उपदेश है ॥ ६०—चढ़ते दर कीनो गिरते दर बेचो—जब देखो कि किसी माल का दर चढना शुरू हो रहा है तो तुम दरकार मुताबिक वह चीज खरीद लो और जब देखो कि किसी चीज़ का दर गिर रहा है तो तुमके मौजूद माल मे से ज्यादेतर वेच डालना चाहिये यदि एक बार न हो तो यथा सम्भव प्रति दिन कुछ २ वेचते जाना चाहिये ॥

व्यापारका गुप्तभाव रक्षा (Trade Secrecy)

व्यापार का गुमर मत बाहर होने दो । खरीद विक्री खूब गुप्त रक्खो । किसी मुकाम से माल आता है कहा जाने से अच्छा फायदा होता है । कहा से क्या पडता परता है इत्यादि गुप्त रक्खो । गूमड फट जाने से दूसरे २ लोग भी तुम्हारे व्यापार करने लगेंगे तथा ज्यादे लाभ करते देख ग्राहक उतना लाभ देना नही चाहेंगे । और लाभ कम देखने से कोई अविश्वास करेगा तथा कोई घृणा करेगा इस लिये इसकी पालिसी का पोल मत खोलो ॥

हिसाब साफ रक्खो ।

देने पावने का हिसाब हमेशे साफ रखना चाहिये । साथ २ खाता में जमाखर्च करना चाहिये, साथ २ जमाखर्च न करने से पीछे मिनिट का काम दिन २ भर खटने पर भी

आज का कल पर मत छोड दो ॥

लाभ वा स्वार्थ न रहते हुए भी महाजनी चिट्टी का जवाब देना चाहिये। अन्तत, प्राप्ति स्वीकार करना, अथवा असमर्थ हैं, या नहीं जानते इत्यादि लिखना चाहिये ॥

महाजनी सरिस्ते में अनेक तरह के वही खाते रहते हैं जिसका व्यवहार उसमें कुछ दिन रहने से खुद विदित हो जाता है। उसमें नौ तरह के खाते दरकारी हैं ॥

(१) खसरा--खसरा वही में बाईं तरफ माल की विकी का दाम जमा किया जाता है और दाहिनी तरफ उस की ख़रीद आदिका रुपया खर्चखाते या नाम लिखा जाता है।

(२) रोकड़--रोकड वही खसरे की सी होती है पर खरीद विक्री के समय न लिख कर फुरसत के समय खसरा देख कर साफ कर के इसमें लिखते हैं ॥

(३) पक्की रोकड़-यह खाता भी सब तरह से रोकड के समान है पर रोकड में भूल चूक के सबब काट कूट हो सकता है इस लिये इसमें रोकड देख कर साफ २ करके साफ लिखा जाता है ॥

(४) नक्दान--इस बही में केवल नक्दी जमा खर्च लिखा जाता है ॥

मुशकिल से मिटेगा । अपना खाता पत्र ठीक तैयार रहने से पावना अदा करने में तो सुभीता होतीही है । पर देना चुकाने में बडी भारी आसानी यह होती है कि हिसाब चिट्ठा के साथ अपने खाते से मिलान कर लिया जाता है और यदि पावनेदार का हिसाब तैयार न हो तो अपने तैयार हिसाब के मुताबिक देना चुका दिया जा सकता है । बहुत से ऐसे बेहिसाबी आलसी बनिये हैं जिनको देनदार अपनी बही खाते के मुताबिक हिसाब तैयार करके रुपया पावनेदार के घर पर पहुचा दे आते हैं ॥

वेतन ।

नौकर चाकरों को बाज़ार दर से कुछ ज्यादे तलब देने और नियत समय पर सब चुका देने से वे तन मन से खटेंगे । जिससे आप अच्छे आदमी चुन ले सकेंगे । तलब बुलाकर चुका देना चाहिये ताकि उनको मांगना न पडे, दो एक करके कभी मत दो ॥

निलाम । Auction sale.

कोई चीज जो बिकी न हो कर पडी रहै तो उसे निलाम कर के बेचना उचित है । क्योंकि निलाम में सस्ती पाने की आशा से लोग दरकार न रहने पर भी चीज खरीद लेते हैं खास कर बहुत से दर न जानने वाले लोगों के मौजूद

(५) खतियान--खतियान वही उस वही को कहते हैं जिसके एक २ पन्ने पर एक २ आदमी का कुल हिसाब रोकड़ देख कर लिखा जाता है ॥

(६) रेवा खाता या निकासी जमाखर्च--
इसमें मोट जमा खर्च से आरम्भ करके हरेक रकम का जमा खर्च साल भर का खुलासा करके लिखा आता है ॥

(७) हाथ चिट्ठा वही- इसमें जो रुपैया या जिनिस किसी को दिया जाता है उसका हिसाब लिखके उसी से उस पर दस्तखत करा लिया जाता है आवश्यकतानुसार टिकेट भी लगा लिया जाता है ॥

(८) रसीद वही--इस वही में पाने वाला लिख देता है कि मैंने फलानी चीज पाई ॥

(९) चालान वही या बीजक वही—
इसमें भेजी हुई चीजों के वजन और दाम आदि का खुलासा हिसाब लिख कर उसी का एक नकल माल के साथ भेजा जाता है ॥

नोट—इसके अलावे दरकार के मुताबिक और भी छोटी वही कैएक वही रहती हैं ॥ महाजनी हिसाब में रोकड़,

की अवस्था में चीजों के दाम असली दाम से भी बहुत बढ़ जाते है। तथा वहुत समय लोग तरा ऊपरी या जिद्द कर के भी दाम वढा देते हैं ॥

हर शहरमें एकर निलाम घर रहना चाहिये।

इस घर में निलाम दलाल (auctioneer) को शहर भर के लोगों के बेकाम चीजों का जमा करना और एक दिन नियत करके उसका विज्ञापन कुछ दिन पहले निकाल कर तब बेचना चाहिये। इसमें ये लाभ हैं कि किसी की कोई चीजें जो वर्षों से पडी हुई हैं और जिसमें रुपये फसे हुए हैं कम वेश में विक जाती हैं। और दूसरों को काम की चीज़ें कम कीमत में मिल जाती हैं कोई चीज जो आप के पास है और दश वर्ष के भीतर भी वह आप के काम न आवेगी वह चीज अगर आप आधे दाम पर भी वेंच लें तो दश वर्ष के वाद उसी आधे दाम और उस दाम के रुपये के सूद या लाभ से वही नई चीज आप खरीद कर सकेंगे ॥

नीलाम में जाकर बेदरकारी चीज खरीदना या किसी के जिद्द में पड कर दर वढाना उचित नहीं है॥

अगर एक जिनिस के लेने वाले वहुत से लोग हों तो उन सव को एक होकर डाक वोलना चाहिये। उसके वाद अपने वीच में फिर निलाम या भाग कर लिया जा सकता है।

खतियान और रेवा इन तीन प्रकार की वहियों का रखना अति आवश्यक है

रोकड़ से खतियान में उठने से रोकड़ के जमा खर्च के पास " ० " ऐसा चिन्ह कर दिया जाता है इस चिन्ह को " इलहाग कहते हैं ॥

नमूना—रोकड़ । नं० १

जमा खर्च खाते रुपये बाबत खरीद विक्री बाबू घसीटा मल सा० मुकाम दानापुर ।

:- ७४॥ शुभ सम्वत १९७० मिति फागुण वदी ५ दिन रविवार सन १३२० साल ॥

जमा		नाम	
४५)	चावल विक्री ४५) मन १५) दर ३)	५०)	चावल खरीद मन २० दर २॥)
११५)	लकड़ी विक्री	१०५)	लकड़ी खरीद
	धान बिक्री ११५) मन ५७॥) दर २)	२४०)	कपड़ा खरीद २४०) थान ६० दर ४)
		३०)	छाता खरीद ३०) दर्जन २ दर १५)
२७०)	कपड़ा विक्री नन-किलाट थान ६० दर ४॥)	४२५)	मोट

किन्तु ऐसा न हो कि दाम एक वार कुछ भी नहीं उठे क्योंकि ऐसा होने से निलाम मुलतवीं रह जायगा॥

व्यापारियों की दूकान में कोई चीज वहुत जम गई है या विगड रही है ऐसी अवस्था में नुकसान सह कर भी चीज़ों का निलाम कर डालना उचित है। क्योंकि आहिस्ते २ वह और भी नुकसान होती जायगी और पूंजी का सुद नुकसान जायगा॥

खरीद।

खरीद करने के समय उचित या कुछ ज्यादे दाम देकर भी परिमित चीज़ें लो। दर सस्ता कराने के नियत से दरकार से ज्यादे चीज खरीद कर सूद नुकसान मत करो। इस से छोटी पूंजी से भी बडी पूंजी का काम ले सकोगे।

वाजार में कोई मन लुभाने वाली चीज के देखतेही उसे मत खरीद लो। घर से जिन सब चीजों के खरीदने की ईच्छा या चिट्ठा लेगये हो उन्हेंही खरीदो।नीलाम में वेदरकारी चीजें सस्ती मिलने पर भी मत किनो, परन्तु पीछे दरकार होने पर दूकान से दूना दाम देकर भी खरीद सकते हो।

खरीदने के समय दर पक्का करके चीज खरीदो। खरीदने के वाद दाम देने के समय कुछ वाद मागना अन्याय है। क्योंकि ऐसा करने से भविष्यत में वह उसी कदर दाम चढा कर आप को सौदा देगा॥

३५) छाता विक्री दर्जन नग दो दर १७॥)   ४०) रोकड़ बाकी

---

४६५)

नमूना—रोकड़ नं० २

जमा खर्च खाते रुपये बाबत खरीद विक्री बाबू घसीटा मल सा० मुकाम दानापुर ।

- ७४॥ शुभ सम्वत १९७० मिति फागुन बदी १० दिन बृहस्वतिवार सन १३२० साल ॥

जमा	नाम
४०) साबिक जमा	२००) रामसहायलाल सोनार सा. सदिसोपुर जिला पटना कर्ज दिया २) रु० सैकडे सूद माहवारी मा निज ॥ २००) नगद
२२५) बाबू हरसुखराय सा, मोजे, बिहटा जिला पटना बाबत अदाय गाडी भाडा मा० निज २२५) नगद	२४०) शिवप्रसाद कोयरी सा खगोल जिला पटना दादन दिया आलू पर नगद २४०)
३५०) बाबू घन्नामल खत्री साकिन गुलजारबाग जिला पटना का जमा	

बहुत वार रोख, चौक या सदर जगह की दूकानों पर चीजें महगी और गैल की दूकानों पर चीजें सस्ती मिलती है क्योंकि रोख की दूकानों पर ज्यादे खरीदार जाते हैं और गैल में कम। बडी दुकान मे बड़ी २ खरीद विक्री होने के सबब से चीजें सस्ती मिलती हैं । किन्तु समय २ छोटी दूकानों पर भी कम गाहक जानेके सबब चीजें सस्ती मिलती हैं ॥ परिचित दूकान या व्यापारी से ही माल खरीद करना उचित हैं। अपरिचित असभ्य व्यापारी या दूकानदार से माल सस्ता पाने पर भी मत खरीदना। नये दूकानदार से शीघ्र परिचित होने की चेष्टा करो। दूसरी जगह पर कम दाम में यह चीज खरीदी थी ऐसी झूठी मत हाको । झूठ पकडा जायगा और तुम्हें लज्जित होना पडेगा।

राह चलते यदि तुम्हें रुपये की चीज एक आने को भी मिले तो भी मत लो । क्योंकि चीज नाकिस निकलने पर बदल न सकोगे। चोरी की चीज भी हो सकती है हिसाब मे भूल से बेशी दाम लेने से फिरता न मिलेगा । खुदरा दूकान में चीजें सस्ती मिलने पर भी मत लो। पाईकारी दूकानमें से चीजें खरीदो ॥

चीजें खरीद करने के समय दस्तुरी लेना अन्याय है। कारण यदि आप के नौकर को एक पैसे दस्तुरी के मिलेंगे तो दो पैसे आप के दाम पर चढ़ा दिये जायंगें ॥

'मा यती तेवारी	११०) सेवाराम लोहार सा'
३५०) नगद	सगोल जिसे पटना दिया
२४५) बाबू गिरधारीलाल	कर्ज १॥) सैकडे माहवारी
साकिन पटना जिला	सूद
पटना का जमा मा	नगद ११०)
निज	
२४५) नगद	५५०)
८६०)	३१०) रोकड ॥

रोकड़—नं० ३

खाते बाबत बाजे जमा खर्च ॥

७४॥ शुभ सम्वत १९७० मिति फागुन सुदी १ दिन बुद्ध सन १३२० साल ॥

जमा	नाम
३१०) सायिक जमा	८०) बाजे खर्च
८०) बाजे अदाय भाडा मकान	७०) तलब चाकरान
४०) मा रामूसाह	२) बाबत खर्च कागज
४०) माः सोहनराम	२) बाबत खर्च रोशनाई
१२०) अदाय ऋण सेवाराम	६) मुत्तफर्कात

जिसको जो कुछ दाम रुपया पैसा इत्यादि दो जनाकर दो गुप चुप मत दे दो ॥ यदि किसी दुकान्दार के यहा किसी चीज के दर पूछने पर वह दुकान्दार प्रथम तुम्हारा दर जानना चाहे तो जानो वह तुम्हे ठकेगा । किन्तु मूल्य का अन्दाज बूझने के लिये इस तरह का प्रश्न दूषित नहीं है ॥

एक दाम एक दर की दूकान।

जिस दूकान पर एक दाम होता है वह ज्यादे तर सच्ची और अच्छी होती है वहीं पर चीजें खरीदना उचित है। अपनी दरकारी थोडी २ बहुत तरह की चीजें एकदरा दूकान से लेनी चाहिये। मूल्य कुछ ज्यादे लग जाय तौभी दोष नहो।

व्यापार करने के लिये चीजें खरीदने में यह नियम बाधक नहीं है। उस वक्त दर करके जहा खुशी चीजें खरीदो। जहा सस्ती मिले लो। क्योंकि दर में एक पैसा किफायत होने से भी व्यापार में बडा भारी लाभ पहुचता है ॥

मार्का मारी चीज़े।

सुनाम सब चाहता है, विशेष कर व्यापार में तो नाम पर ही लाभ निर्भर करता हे अतएव सब व्यापारी अपना सु-नाम करना चाहता है। जो व्यापारी अपने माल पर छापा (मार्का) लगाया करते हैं वे प्राय अच्छी चीज देने की चेष्टा करते हैं। और बराबर एक तरह की चीज़ देने की चेष्टा भी

लोहार साः खगोल ८०)
मा निज ॥

४३०) रोकड ॥

१२०) न

५१०)

नोट – नकद बिक्री करने से उसी चीज के खाते के नाम पर जमा और खरीद करने से उसी खाते के नाम पर खर्च लिखा जाता है।

उधार बिक्री करने से वही चीज खाते के नाम पर जमा और जिसके हाथ बिक्री की जाती है उसके नाम पर खर्च और उस बिक्री से रुपये मिलने से उनके नाम पर जमा किया जाता है। उधार में खरीद करने से जिससे खरीद की जाती है उसके नाम पर जमा और जो चीज खरीद की जाती है उस खातेके नाम पर खर्च लिखा जाता है। पर जिस समय जो रुपये या उसके बदले में जो चीज देगा उसके नाम पर खर्च लिखा जायगा॥

कर्ज देने से कर्ज दादन खाते के नाम पर खर्च और अदा होने से उसी खाते के नाम पर जमा किया जाता है। रुपये कर्ज लेने पर कर्ज करदन खाते नाम पर जमा किया जाता है और वही रु० या उसके बदले कोई चीज देने से उसी खाते के नाम पर खर्च लिखा जाता है॥

करते हैं। क्योंकि ऐसा न करने से नाम नष्ट हो जाता है। जो व्यापारी मार्का और विना मार्का दोनों तरह के माल का रोजगार करते हैं। वे प्रायः बढिया माल पर तो छापा लगाते हैं और घटिया पर नहीं लगाते। अतएव यदि माल खरीदते वक्त उस चीज़ के दोष गुण न बूझ सको तो मार्का वाली चीजें खरीदो। यदि इस तरह कुछ दाम वेशी लग जायगा किन्तु चीज़ अच्छी पावगे ठगे न जावोगे॥

❀ बिक्री ❀

एक दाम (नियत दाम) करो।

ग्राहक के साथ अपनी सचाई दिखाते हुए अपने सहयोगी व्यापारी के विरुद्ध कुछ मत कहो। क्योंकि व्यापारी व्यापारी एक हैं तुम को दूसरे व्यापारी के साथ घना सम्बन्ध है। फिर अपने साथी की निन्दा करना पाप है। दूसरे उनकी निन्दा करने से तुम्हें भी कोई विश्वास न करेगा। ग्राहक को जितना किफायत दर से दोगे तुम्हारी बिक्री उतनीही बढेगी। ग्राहक अगर किसी कारण से ली हुई चीज़ फेरना चाहे तो अगर तुम्हारी उसमें विशेष हानि न हो तो फेर लो। किन्तु जो चीजें ग्राहक के हाथ में पड़ते ही खराब होती हों या खराब होजाने की सम्भावना हो उसे मत फेरो। जैसे तैयार दवा, तैयार सिले हुऐ कपड़े इत्यादि।

नमूना खतियान नं० १

:- ७४॥ खाते नाम बाबू घसीटाराम मुकाम दानापुर

सम्वत १९७० सन १३२० साल ।

जमा		नाम	
५०)	पन्ने मिति फागुन बदी १	१००)	पन्ने मिति फागुन बदी १
१२)	पन्ने मिति फागुन बदी १०	३००)	पन्ने मिति फागुन बदी १०
१३)	पन्ने मिति चैत सुदी १२	५०)	पन्ने मिति चैत सुदी १२
१५)	पन्ने मिति वैसाख सुदी ६	२५०)	पन्ने मिति वैसाख सुदी ६
१५०)	पन्ने मिति वैसाख सुदी १४	१००)	पन्ने मिति बैसाख सुदी १४
२४०)		८००)	
		२४०)	वसूल
		५६०)	बाकी

व्यापार समिति--trades association.

व्यापार के सुधार, व्यापारियों के आपस के झगडे निपटाने, एव, रेलवे, स्टीमर, पोस्ट आफिस, टेलिग्राफ औफिस इत्यादि के अभाव अभियोग के आन्दोलन के लिये हरेक शहरों एव बन्दरों में एक २ ऐसी सभा रहनी चाहिये।

बन्धु बान्धवके साथ देना पावना।

बन्धु या घनिष्ट सम्बन्धी के साथ कोई व्यापार या देना पावना न करना ही अच्छा है। उससे विवाद की विशेष सम्भावना रहती है। क्योंकि सब कोई बन्धु से विशेष आशा रखता है।

खरीद्दार कहते हैं कि बाजार दर मिलने से बन्धु के पास से खरीदने से क्या लाभ ? और दुकान्दार कहते हैं कि बाजार दर बेचने से बन्धु के हाथ बेचने से क्या लाभ ? और मैं कहता हूँ कि परिचित ग्राहक के हाथ माल बेचने में है लाभ॥

विदेश यात्रा।

बाहिर जाने के समय साथ कौनर सी चीजें लेनी चाहिये। इसकी तालिका प्रस्तुत रखनी चाहिये। और सदा इन सब चीजों को साथ रखनी चाहिये।

पोशाक——धोती, चादर, कोट, रुमाल, अगोछा

नमूना खतियान–नं० २

ः- ७४॥ खाते हिसाव बाबू हरेकृष्णलाल सा मौजे दानापुर जिला पटना सम्वत १९६० साल १३२० ॥

जमा	नाम
५०००) पन्ने मिति वैसख वदी १२	१००) पन्ने मिति वैसाख वदी १२
	१०००) पन्ने मिति जेठ वदी ६
	९००) पन्ने मिति आसाढ सुदी १०
	१५००) पन्ने मिति आसाढ वदी ८
	५००) पन्ने मिति आसाढ सुदी १०
	६०००)
	५०००) वसूल
	१०००) वाकी

गञ्जी, मौजा, छडी, घडी, छाता जूता, स्लीपर ॥

बिछौना—बिछौना, कम्बल, तकिया, तोशक, चादर लेहाफ, बिछौना बन्ध ॥

खाद्य—पूरी, मिठाई, फल, अदरख, आचार, नोन, साबू, ॥

बर्त्तन—थाली, लोटा, ग्लास, कटोरा, ॥

पुस्तकादि—नोटबुक, पेन्सिल, दावात, कलम, कागज ॥

नानाविध—जरूरीदवा, दातन, दन्तमञ्जन, साबून दूरबीन, छूरी, कटारी ॥

❀ महाजनी चिट्ठी पत्री-बही खाते इत्यादि ❀

❀ पत्र ❀

महाजन के यहा जो पत्र आते हैं वे बडे ही कीमती समझने चाहिये। कारण फीस देनेसे रजिस्टरी दलीले दस्तावेजों तक के नकल मिल सकते हैं। किन्तु व्यापारी आफिस के चिट्टी के नकल नही मिल सकते। अतएव खबरदारी के साथ चिट्ठी बही में नकल करलेने के बाद "लेटर क्लिप" या "फाइल" में रखना चाहिये। चिट्ठी की फाईल गोपनीय

नमूना–रेवा या निकासी जमा खर्च।

~ ७४॥ रेवा हिसाव साल तमामी निकास जमा खर्च मुकाम दानापूर मालिक हरेकृष्णलाल चौधरी सम्वत १९७० साल १३२०

जमा देना	नाम पावना
९०) कपड़ा खाते	४००) धान विक्री
५०) तिजारत	२०) धान खरीद
३००) बाबू दौलतराम	८०) गेहुम खाते
	१००) बाबू गोबिन्दलाल
२००) श्यामलालराम	५०) बाबू दुर्गाप्रसाद
	५५) रामदास
१००) खर्च मुसाहरा नौकरान	७०५)
८०) दुर्गा पमाल	१९५) रोकड बाकी
८०) वाजे खर्च	
९००)	

नोट–सेमाही, छमासी, मासिक, वगैरह हिसाब साल तमामी की तरह लिखा जाता है॥

नमूना–लाभ हानि निकासी जमा खर्च॥

• ७४॥ खाते साल तमामी माल नुकसान निकासी जमा खर्च सम्वत १९७० साल १३२० मालिक बाबू हरेकृष्णलाल चौधरी सा० दानापूर जिला पटना ——

जमा मौजूद	खर्च देना
२०००) धान मौजूद	
१०००) लकड़ी बीम वगैरह——	५०००) बाबू गोविन्दराम सा बाकीपुर
५००) गेहुम मन १००) दर ५)	५००) बाबू नन्दलाल साह सा० पटना
५००) बाबू दुर्गादास	५०) तिजारती
६००) बाबू श्यामलाल	५०) बाकी खर्च
२०००) नकद तहवील	
६६००)	५६००)

कैफियत——

६६००) पावना——

५६००) देना

१०००) नफा——

सरख़त मकान या किराये नामा।

मनके धनपतलाल वल्द जगपतलाल जात अग्रवाला सा दानापूर प्रगन्ने वो जिले पटने का हू। आगे एक मकान पक्का और खपडेपोश जो महल्ले वडीखगौल में है बाबू महावीर शरण वल्द रघुवीरशरण मालिक मकान से मैंने चार रुपये महीने किराये पर अपने रहने के लिये लिया इस लिये मैं इकरार करता हू और लिख देता हू कि किराये महीने २ देता रहूगा और मकान की मरम्मत और चौकीदारी टैक्स वगैरह मालिक मकान के जिम्मे है और जो कुछ मकान के मरम्मत में मेरा खर्च होगा वह किराये में मुजरा लिया जावेगा और जो मकान का मालिक मकान खाली कराने चाहे तो एक महीना पहिले मुझको चेता देवे इस वास्ते यह किरायेनामा लिख दिया जो वक्त पर काम आवे॥

इकरारनामा।

मनके काली बनपर वल्द मोहन बनपर पेशा नाव भारा जात बनपर साकिन दानापुर प्रगन्ने वो जिले पटनेका हूं। आगे मैं श्री बाबू हरीराम साह का एक हजारटोन गूड जो मुकाम चिट्टा में रक्खा है उसको हम अपने नाव पर लाद कर १५ दिन के अन्दर मुकाम दिघा घाट पहुचादेंगे और उसका भाड़ा ५०) रु० पावेंगे और मेरे गफलत से माल नुकसान होने से मैं उसको विना उज्र पुरा दूगा इस करार पर मिनज्ञुमलह ५०)

हाथ चिट्ठा ।

हिसाब खाते बाबू धनपतलाल साकिन दानापूर जिल पटना सम्वत १९७० ॥

जमा	नाम
५००) मिति माघ वदी १०	५००) मिति माघ वदी १२
मा खुद	मा खुद
	५००) नगद
२००) गेहू मन ४०ऽ	
दर ५)	७००) मिति फागुन वदी १५
३००) चावल मन ६०ऽ	मा खास
दर ५)	७००) नगद
५००)	
५००) मिति फागुन वदी १०	
मा निज ।	
अरहर मन २००ऽ	
दर २॥)	१२००)
५००)	
१०००)	२००) बाकी

के दश रुपये पेशगी पाये और बाकी रुपये दिघा घाट में माल पहुचाने का चालान दाखिल करने से पावेंगे इस लिये यह इकरारनामा लिख दिया जो वक्त पर काम आवे ॥

गिरवीनामा या रेहननामा ।

मनके रामचरणदास वल्द घनश्यामदास सा दानापुर प्रगन्ने वो थाने दानापुर ज़िले पटने का हू । आगे हमने अपनी खुशीसे एक किता जमीन पचास वीघे जो मौजे कौथघा प्रगन्ने मजकूर में है व मोवलिग ५०००) पाच हजार रुपया (जिसका आधा अढाई हजार रुपया) कम्पनी पर श्री सहदेवप्रसाद वल्द हरदेवप्रसाद सा: पटना के हाथ वधकी रख उस जमीन पर दखल दिलवा दिया, दो वर्ष के बाद बिल्कुल रुपया चुका ज़मीन छुडा अपने कबजे में कर लूगा और जमीन का पैदावार सूदमे मिनहा लिया करूगा मियाद के पहले जो जमीन छुडाना चाहें तो रेहनदार को अखतियार है छोडे या नहीं और मियाद पूरने पर जमीन छोडदेने में कुछ उज्र करना नही होगा और मियाद के बाद रुपया नही अदा करने से रेहनदार को अख-तियार है कि ज़मीन बेंच कर अपना रुपया अदाय कर फाजिल मुझको देवे इसलिये यह रेहननामा लिख दिया जो वक्त ज़रूरत के काम आवे ॥

फकत ता

१	२	३	४	५	६
तफसील ज़मीन	पराजी	पूरब	पच्छिम	उत्तर	दक्खिन

(एक आने का टिकट लगाना।)
सही मनोहरलाल वा खास
आजतक लेन देन के बाद हमारे ऊपर
२००), पावना रहा सो सही
सा दानापुर—मिति फागुन सुदी ५
सम्वत १९७० ॥

नमूना रसीद।

रसीद पत्री सम्वत १९७० मिति फागुन वदी १० श्री बाबू मनोहर दास दानापुर से बावत दाम कपडे मा खुद २००) पाया।

एक आने का टिकट लगा कर सही करना चाहिये।

सही दुर्गा प्रसाद भगत सा पटना मिति फागुन वदी १० सम्वत १९७० ॥

बैनामा।

मनके रामसाह वल्द तुलसीसाह जात सोनार साकिन कहलगाव प्रगन्ने वो ज़िले भागलपुर का हूं। आगे मैने आम का ३०० गाछ में पाच वीघे जमीन वाके मौजे खुटहरी प्रगना कहलगाव जिला भागलपुर वा करजा मोवलग ५००) रुपये में श्री वाबू उदैराम मारवाडी सा कहलगाव प्रगन्ने वो थाने मजकूर के हाथ वै कर दिया और मुझको वा मेरे वारिसों को जमीन और जायदाद मजकूर पर कुछ दावी नही है और न होगा इस वास्ते वैनामा लिख दिया जो वक्त जरूरत के काम आवे।

ता १५ माह सुदी चैत सन १३२० साल

तफसील जमीन, पूरव, पच्छिम उत्तर, दक्षिण,

कातिब—भगवानलाल सा. कहलगाव

गवाह—गगासिंह खत्री सा कहलगाव वा खास॥

सही—रामसाह सा: कहलगाव वा खास॥

मोख़तारनामा।

मनके सनेहीराम सा महल्ले खगौल प्रगन्ने वो थाने दानापुर जिले पटने का हूँ। आगे मुझको अपने मुकद्दमें नालसी रामभगत वगैरह मुद्दाएलहूम वमोजिब कानून पेनल कोड दफा ३५५ अदालत फौजदारी जिला पटना के मोख़तार

हुण्डी ॥

हुण्डी क्या है ?—हुण्डी एक ऐसा आज्ञापत्र या हुक्मनामा है जिसपर महाजन लोग रुपये का लेन देन करते हैं। यह हुक्मनामा मामूली चिट्ठी के कागज़ पर एक आने का टिकट लगा कर लिखा जाता है। हुण्डी के लिये सरकार का बनाया हुआ एक अलग फार्म है मगर साधारण लोग मामूली कागज पर ही हुण्डी लिखा करते हैं। हुण्डी दो तरह की है एक दर्शनी दूसरी मुद्दती ॥ जिसका वर्णन आगे कर चुके हैं।

यहां पर हुण्डीका वर्णन विस्तारसे करते हैं।

उदाहरण—

दानापुर के दानमल ओंकारमल को कलकत्ते के गुरसहायमल कम्पनी के पास दो हजार रुपये भेजना है। तथा दानापुर के सागरमल सेठ को कलकत्ते के हजारीमल धनराज के यहां से दो हजार रुपये मंगाना है यह काम हुण्डी के द्वारा करना है। इस हालत में सागरमल सेठ दो हजार रुपये दानापुर में दानमल ओंकारमल से लेकर एक चिट्ठी (हुण्डी) केअपने धनी नाम लिख दिया। और वह खुद भी डाक से अपने धनी हजारीमल धनराज को यह खबर दे दिया। दान-

मुकर्रर करना जरूर वो मतलूब है इसलिये अपनी खुशी और रजामन्दीसे उमराव हुसैन वो मुन्शी मेंहदी हुसैन मोखतारान मुकर्रे अदालत को मोखतार मुकर्रर कर के इकरार करता हूँ वो लिख देता हूँ कि जो कुछ सवाल वो जवाब मेरे तरफ से काम में लावें और जिस कदर कागजात पर मेरी दस्तखत बकलम अपने २ करके दाखिल करें और जो कुछ रुपये और दलील दस्तावेजात व अदालत हाजा में मेरे तरफ से पेश करें या निकास करें बिलकुल बातें मुझको कबूल वो मजूर है इस वास्ते यह मोखतारनामा लिख दिया जो वक्त जरूरत के काम आवे ॥

ता १५ मार्च सन १९१४ ई०

वकालतनामा ।

मनके बनवारीलाल वल्द सरधारीलाल सा दानापुर प्रगन्ने वो ज़िले शहर पटना का हूँ । आगे मुझको अपने मुकद्दमें नालशी बनाम रघुनाथलाल सा. मौजे नेवरा जिला पटना दायरे अदालत मुन्सफी पटना जिला पटना के वकील मुकर्रर करना जरूर है इसलिये मैंने अपनी खुशी से बाबू भवानी सहाय वो बाबू बेणीसहाय वकलाय अदालत को अपने तरफ से वकील मुकर्रर करके इकरार करता हूँ कि वकलाय मजकूरीन जो कुछ सवाल वो जवाब या काररवाई हमारे मुकद्दमें में

मल ओंकारमल वह हुण्डी अपने खाते में जमा खर्च कर के अपने धनी गुरसहायमल कम्पनी के पास रजिस्टरी करके भेज दिया। गुरसहायमल कम्पनी ने वह हुण्डी पाकर अपने जमादार के मार्फत हजारीमल धनराज के पास " सकराई " के लिये भेज दिया। जमादार वह हुण्डी हजारीमल धनराज की गद्दी में दे आया याद हजारीमल धनराज ने वह हुण्डी " सकराई " कर के अपने जमादार के मार्फत गुरसहायमल की गद्दी में भेजवा दिया। उसके बाद सुबह को गुरसहायमल कम्पनी का जमादार हजारीमल धनराजके यहा से उस हुण्डी के रुपयाका भुकतान ले आया और हजारीमल धनराजने वह हुण्डी पत्र के साथ फाईल में रख छोडा । यही हुण्डी का लेन देन हुआ।

नोट—दर्शनी हुण्डी दिखलाने के साथ सकराई (मंजूर) करनी पडती है और उसके दूसरे दिन उसका रुपया भुकतान देना पडता है ।

मुद्दती हुण्डी में साफ करके लिख दिया जाता है कि इस हुण्डी का रुपया ३१ दिन या ४१ दिन बाद भुगतान देना॥

करेंगे और जिस कागज पर हमारी दस्तखत बकलम अपने करेंगे वो जो कुछ रुपया हमारे तरफ से अदालत में जमा या निकास करें और जो कुछ दलील दस्तावेजात हमारे तरफ से अदालत में दाखिल करें या अदालत से निकास करेंगे सो सब मुझको कबूल वो मंजूर होगा इस वास्ते यह वकालतनामा लिख दिया जो वक्त जरूरत के काम आवे ॥

ता १५ मार्च सन १९१४ ई

अर्जीदावी महाजनी ।

गरीबपरवर सलामत, अर्ज गुजारिश है कि जानकी लाल मुद्दापलह वल्द मुरलीलाल जात बनिया साकिन मौजे खगौल प्रगन्ने वो जिले पटने के नाम से मो १०५५) रुपया असल मै सूद दिला पाने की नालिश करता हूँ। बयान नालिश यह है कि मुद्दापलेहन १५ चैत वदी सन १३१९ साल मे १०००) एक हजार रुपया मुझसे मुकाम आरा जिला आरा मे कर्ज लिया वो अपने तरफसे कागज स्टैम्प तमस्सुक मियादी लिख दिया और यह इकरार किया कि एक वर्ष के अन्दर असल मैं सूद फी सैकडा एक रुपया माहवारी के हिसाब से अदाय कर देंगे और तमस्सुक हाजा पर गवाहान से गवाही लिखवा दी।

तमस्सुक लिखने से एक महीने के बाद वह कलक्ते

हुण्डी का नमूना।

एक आने का टिकेट लगाना

दः सागरमल हुण्डी पहुंचे सकार दाम देना

:- ७४॥—सिद्धी श्री मुकाम कलकत्ता शुभ स्थाने सर्वोपमा योग्य श्री पत्री बाबू हजारीमल धनराजजी योग्य लिखी दानापुर से सागरमल सेठ का जै गोपाल बांचना जी आगे आप के ऊपर एक किता हुण्डी चिट्ठी करी दो हजार रुपये अकन २०००) नीमें १०००) के दूने पूरे देना यहां रक्खे दानमल ओंकारमल के मिति फागुन सुदी २ से दिन ३१ पीछे " धनी योग्य " या " सायोग्य " रुपये कम्पनी चिट्ठी की रीति ठिकाना लगाये दाम चौकस कर देना ज्यादा शुभ मिति फागुन सुदी २ सम्वत १९७० ॥

हुण्डी सकराई किया
हजारीमल धनराज ने—
सागरमल दानापुर का
मिति फागुन सुदी ५
सम्वत १९७० ॥

इस हुण्डीका रुपया भुगतान
हजारीमल धनराज से
पाया—
द॰ गुरुसहायमल मिति
फागुन सुदी ६ सम्वत १९७०

चला गया और एक वर्ष के बाद वहा से आया मैंने रुपये का तगाज़ा किया तो बहुत मुशकिल से ६५) रुपया १० चैत बदी सन १३२० साल में अदा कर तमस्सुक के पीठ पर लिख दिया इसके बाद मागने पर कुछ भी खेयाल न किया और न रुपया दिया इसलिये मैं मुद्दई नादेहन्द मुद्दाएलह से तग होकर यह अर्जी नालिश वास्ते दिला पाने वाकी मो १०००) रु: असल और ५५) रुपया सूद कुल १०५५) रुपया मुद्दाएलह मजकूर के नाम से गुजरान कर उम्मीदवार हूँ कि तहकीकात और इन्साफ मे रुपया मुद्दई का मुद्दाएलह मजकूर से दिला दिया जावे ॥

तफसील हिसाब।

ता १५ चैत बदी १३१९ साल लगायत १० चैत बदी १३२० साल फसली सूद १२०) रुपया।

असल	१०००)
सूद	१२०)
जोड़	११२०)
वसूल	६५)
बाकी	१०५५)

लिखी——मोहनराम मुद्दई ॥

नमूना पैठ।

।• ७४॥ सिद्धि श्री मुकाम शहर कलकत्ता शुभ स्थाने सर्वोपमा योग्य श्री पत्री बाबू हजारीमल धनराज जी योग्य लिखी दानापुर से सागरमल सेठ का जैगोपाल बाचना जी आगे चिट्ठी हुण्डी किता एक आप के ऊपर देनी लिखी रुपये दो हजार अङ्कन २०००) के नीमें रुपये १०००) के दूने पूरे देनी यहा रक्खे दानमल ओंकामल के मिति फागुन सुदी २ से दिन ३१ पीछे धनी योग्य रुपये कम्पनी । इस नकल की हुण्डी रखने वाले ने कहा कि हुण्डी खोई गई तब पैठ लिखा सो हुण्डी पहुचे पैठ रद्द पैठ पहुचे हुण्डी रद्द । दो मेंसे एक सनद का ठिकाना लगाय दाम चौकस कर भुकतान दाम देना। ज्यादा शुभ मिमि फागुन सुदी १४ सम्वत १९७० ॥

नोट-कितनेही रुपय का लेन देन क्यों न हो, दर्शनी हुण्डी में एक आने का टिकट लगा देनेही से काम चल जाता है। किन्तु मुद्दती हुण्डी गवर्मेण्ट के स्टैम्पवाले कागज पर लिखा जाता है। साधारणत उसके नियम बने हुए हैं। किन्तु एक आना सैकडा प्राय लगता है।

दर्शनी हुण्डी में बाजार दर के अनुसार ।), ≈), ≡), सैकडा बट्टा लगा करता है तथा मुद्दती हुण्डी के मुद्दत का सूद पहले काट करके लेन देन होता है । बाजार दर के मुताबिक इसका दर भी आठ आने सैकडे से सवा रुपये, डेढ रुपये तक होता है।

भारतवर्ष में आज कल किस तरह के कारखानों की आवश्यकता है ?

धान से चावल निकालने और छाटने के। रेडी सरसों तोसी तिल इत्यादि के तेल पेरने के। अन्न पीस कर आटा मैदा तैयार करने के। दाल दरने के। कपड़े बुनने के। सूत कातने के। कपास बनाने के। कपड़ा रंगने और छापने के। साबुन के। पानी के वर्फ बनाने के। मलाई के वर्फ बनाने के। चूना तैयार करने के ऊख पेरने की कलें और चीनी बनानेके। सोडा वाटर, लेमोनेट का कारखाना। छापाखाना। (भारत में हिन्दी छापे की सुलभता होनी चाहिये) रासायणिक कारखाने जिसमें विलायती मशहूर दवाईयां, तेल, घृत, वार-निश इत्यादि बनाना (जैसे, डी. वाल्डी के कोन नगर का कारखाना। बंगाल फर्मेस्युटिकल वर्क्स। रानाघाट के मिकल वर्क्स। इत्यादि) कागज का कारखाना। विलायती फूड यानी खाद्य द्रव्य जैसे बिस्कुट, कौन फलोर, बारली, अरारूट आदि के कारखाने। पुस्तकों का कारखाना। सिले सिलाये तैयार कपड़े का व्यापार। दिया सलाई (सेफटी मैच) ऐसेन्स अतर। बढ़िया २ खबरों के कागजों का व्यापार। सिमेन्ट, इंट, पत्थर, वैलेस्ट, इत्यादि के कारखाने। बटन। वेग। बोरे के मिल के कारखाने। कांच (बोतल, शीशी, ग्लास, आयना,

कलकत्ते के धनी जो हुण्डी के अदा करने का भार लेते हैं वे भी प्राय आध आना, एक आना सैकडा कमीशन हुण्डी करने वाले से पाते हैं नहीं तो वे वेफायदे क्यों खर्चने जायगे ॥

कलकत्ते में हुण्डी पहुचने पर महाजन पहले उस हुण्डी की सकराई करा लेते हैं। सकराई हो जाने पर फिर रुपये का कोई भय नही रह जाता । और यदि स्वीकार न हुआ तो कलकत्ते के महाजन तुरत भेजने वाले के पास इसकी खबर तार द्वारा देते हैं। इससे हुण्डी करने वाले की बदनामी होती है और बाजार से विश्वास उठ जाता है बहुत से महाजन इसी बदनामी के कारण खतम होजाते हैं।

धनी योग और सायोग—हुण्डी के नमूना में ब्रैकेट मे दो शब्द "धनी योग" और "सायोग" दिये गये हैं ये दो शब्द इस हुण्डी में बडे महत्व के हैं । हुण्डी में इन दो शब्दों में से किसी एक का व्यवहार किया जाता है धनी योग का या सायोग का। धनी योग हुण्डी का भुगतान जो कोई उस हुण्डी को धनी के पास ले जायगा वही उसी क्षण पावेगा उसमें रुपये देनेवाले को कोई जोखिम नही है इसमें जालसाजी भी हो सकती है । इसलिये सब कोई धनी योग हुण्डी नही लिखते । सायोग हुण्डी धनी के हाथ में पहुचने पर धनी रुपये लेने वाले को खूब अच्छी तरह जानकर तब रुपये देते हैं इससे प्राय इसमें किसी तरह की जुआचोरी या गोलमाल नहीं होता ॥

लालटेन विलायती अमेरिकन ढग का। चिमनी, शीशा वगैरह। छाते का कारखाना। लोहार का कारखाना। कमार वढई मिस्त्री का कारखाना। कघे कघी का कारखाना। पचाग, डायरी, कौपी बुक, नोट बुक का कारखाना। लोहे और स्टील के वाक्स, ट्रङ्क, कैशवक्स, वालटी, टब का कारखाना। काठ का वेंच, कुर्सी, टूल, टेबल, वक्स अलमारी का कारखाना। पेस्ट वोर्ड (मोटा गद्दा। चित्रकारी, फोटोग्राफी रगना, पालिश करना, साईन वोर्ड वगैरह के कारखाने। कटलरी (छुरी, कैंची, उस्तरा, इत्यादि। दिवालगीर। पेनसिल, कलम, होल्डर, निव, दावात। टीन, टीन के कनिस्टर, डिब्बे छोटे बडे चा, दवाई, घी, तेल वगैरह के लिये॥ इत्यादि बहुत तरह के व्यापार की चीजें विलायत से वन कर आती हैं जिनके कारखाने की यहा बहुत ही जरूरत है क्योंकि विलायती वनिये इन चीजों के लिये हमारे शरीर के रक्त चाट गये, हमें खोपला वना दिया अब भी अगर न चेतें तो हमारा सर्वनाश दूर नही है।

इस लिये भारत के व्यापारियों! भारत के वनियों! अब वह समय नहीं है कि हाथ पर हाथ धरे बैठे रहो और विदेशी यहा आकर नाना भाति के व्यापार वैभव फैला कर तुम्हारे देश के करोडों रुपये ढो ले जावें। अब चेतने का समय है शिल्प वाणिज्य पर कमर वाधने का समय है। सोने से

॥ बयाना नामा ॥

द हरेकृष्ण घसीटा
मल सा दानापुर,
मिति फागुन सुदी १२
सम्वत १९७० ॥

सिद्धि श्री पटनें शुभ स्थाने सर्वोपमा योग्य श्रीपत्री बाबू द्वारिकालाल कन्हैयालालजी योग्य लिखी दानापुर से हरेकृष्ण घसीटामल का जयगोपाल कृपा के बांचना जी, आगे हमारे गोले पर ५००० बोरा चावल मौजूद है आजका बाजार दर ४≡) मन है एक हजार मन चावल आपके हाथ आज की बाजार दर पर बेचने के लिये आप से एक सौ रुपये बयाना लिया है आज से ७ दिन के अन्दर एक हजार मन चावल का वजन आप को लेना होगा, अगर आप नहीं लेंगे तो जो घटी होगी आप को देना होगा और अगर हम मियाद के भीतर वजन न दें तो आप की बटी लाभ जो होगा हम देंगे इसी इकरार पर एक सौ रुपये लिये और बयाना पत्र लिख दिया। ज्यादा शुभ मिति फागुन सुदी १२ सम्वत १९७० ॥

गवाह—	गवाह—
रघुबीर भगत	मोतीलाल
सा सगोल-दानापुर	सा सगोल-दानापुर ॥

काम न चलेगा चाकरी (गुलामी) को तलाक देना पड़ेगा। संसार आगे वढ़ रहा है उन्नति के मैदान में हाथ मार रहा है तुम दूसरे का मुहताज कबतक बने रहोगे। उठो ! ऊपर बताये हुए कारखाने में से अपने लिये किसी को पसन्द कर लो। फिर उसमें उन्नति कर संसार को कार्य्य, कला कुशलता और भारतीयता का परिचय दो।

आप जरा भारत विधाता कर्जन का दिल्ली वाला व्याख्यान तो याद करें जिसमें आप के कल्यान के लिये " विष रस भरा कनक घट " साहब कैसे मीठे वचन से आप को सम्बोधन कर रहे हैं।

" लाट साहेबने दिल्ली की प्रदर्शिनी में फरमाया था कि मैं उन सेठ साहूकारों, राजा, महाराजों से अधिक प्रसन्न होऊंगा जो अपनीही देश की चीजें अपने काम में लावें और भारतीय शिल्प वाणिज्य की उन्नति करें और करने में तनिक न चूकें।

कहिये—भारत में नाना भाति की शिल्प कारीगरी की चीजें कैसी उत्तम और टिकाऊ तैयार होती हैं जिनकी तारीफ लाट कर्जन तक ने की।

क्या हमारे देश के भी व्यापारी सेठ, साहूकार अपने देश की बनी चीजें अन्य २ विलायतों को भेज कर दरिद्र भारत को धनवान बनाने की चेष्टा करेंगे ? क्या देशका शिल्प

तमस्सुक ।

मनके रामलाल वल्द (वेटा) श्यामलाल जाति वनिया सा खगोल दानापुर प्रगन्ने वो थाने मनेर ज़िला पटना का हू आगे मैंने श्री महाजन बाबू पन्नालाल धनराज साकिन पटना से ५००) पाच सौ रुपया नकद कम्पनी कर्ज़ लिया इस करार से कि माहवारी २) रुपये सैकडा सूद माह बमाह दिया करूगा वो वादा करता हू कि माह वैसाख सन मजकूर को अदा करूगा इसी करारसे रुपये लिया और अपनी खुशी से तमस्सुक लिख कर दाखिल किया कि वक्त जरूरत के काम आवे ।

मिति भागुन सुदी १० सम्वत १९७० ॥

गवाह
रामप्रसादलाल
सा खगोल-दानापुर
था. खास ।

गवाह
दुर्गालाल
सा. पटना
था: खास ।

सही—रामलाल
सा. खगोल-दानापुर
जिला पटना
था. खास ।

वाणिज्य बढाने को विदेशियों का अनुकरण करेंगे।

आपने तो अगरेजों के कोट, बूट, पतलून और हैट की खूब नकल की। परन्तु क्या कभी किसी योरोपियन को भी हिन्दुस्तानी जूता पगडी और धोती पहने हुए पावेंगे ? सम्भव तो नहीं। यह क्या है केवलस्वदेश वस्तु प्रचार का दृढ सङ्कल्प। यदि इसी प्रकार भारत के लोग भी स्वदेश वस्तु प्रचार पर कमर बाधें तो कहना नही होगा भारत एक वेग धनवान हो उठेगा।

ऊपर के लेखों से पाठकों ने अच्छी तरह जाना होगा कि ससार में जीविका वो धन कमाने का सब से उत्तम उपाय शिल्प और वाणिज्य ही है। और यह भी विदित हुआ होगा कि जो जाति इसकी ओर झुकती है सर्वदा उन्नति करती है। जो इससे भागती है सो नित्य नीचे गिरती और दुःख और दरिद्रता में फसती जाती है। इस लिये निडर होकर कोई उचित व्यापार आरम्भ कर दीजिये। दुविधा और झूठे भय को दूर भगाइये।

मेरी आप से विनीत प्रार्थना है कि इन बातों को आप इस कान से सुन उस कान से मत निकाल दीजियेगा। किसी ने सच कहा है कि बहरा वह है जो अपने हित की बात नहीं सुनता। यदि सच्चे दिल से भारतवासी शिल्प वाणिज्य पर कमर बाधें तो दिन पर दिन भारत उन्नति की शिखर पर चढ

कर अटल कीर्ति को प्राप्त कर सकता है।

पहले हमारे देश का धन देशही में रहता था इसी से दशा अच्छी थी। राज काज इस देश का इसी देश में होता था। इसी से रैयत का जो धन कर के रूपसे सरकार के पास जाता था वह किसी न किसी प्रकार फिर रैयत के पास लौट आता था।

सब बड़े २ सरकारी ओहदे देशी लोग पाते थे इससे ये रुपये भी देशाही में रहते थे। अब मालगुजारी, तलब, पेन्शन आदि अनेक रूप से तो धन विदेश को जाताही है पर इससे भी अधिक रुपये परदेशी व्यापारी हमको ठग कर ले जाते हैं। पहले धन्धा रोजगार और खेती की दशा अच्छी होने के कारण वर्षा न होने या अकाल पड़ने पर भी इतना कष्ट नहीं होता था। पर अब एक अकाल पड़ा कि सब के प्राण कण्ठ में आजाते हैं। किन्तु पहले ऐसा न होता था क्योंकि उस समय देश में धनवान व्यापारी थे। इससे रोजगारियों की भी तेजी थी। यद्यपि चाय और काफी की खेती उस समय नहीं होती थी पर तब भी राजा से रङ्क तक के काम की चीजें यहीं बनती थीं। रेशमी और सूती कपड़े, बासन, बर्तन केवल यही नहीं बनते थे पर श्री मानों के शौक और आराम के सामान भी यहीं बनते थे। ढाके का मलमल ऐसा बारीक बनता था कि चार पाच इंच लम्बी चौड़ी

व्यापार में सफलता।

व्यापार विना हिम्मत के नहीं होता यह बात आगे कह आये हैं। हिम्मतवान पुरुष के ही सम्बन्ध में कहावत है कि "यह पुरुष मिट्टी छुता है तो वह सोना हो जाता है। वास्तव में हिम्मतवान पुरुष के अन्दर वह आकर्षण शक्ति है जो लोहे के दिलों को भी दम भर में मोम की तरह गला देती है। वह शक्ति क्या है? सच्ची और दृढ दिमागी परिश्रम का फल। जिस तरह कसरत करने से शरीर के पट्ठे बलवान होते हैं उसी तरह बडी हौसलाओं और अच्छी इच्छाओं की ओर ध्यान देने से दिमाग के अग बलवान और परिपक्व होते हैं। जिससे विचार शक्ति प्रबल हो उठती है और अपने से कमजोर दिमागों पर विजय प्राप्त करती है। बेकारी और बेदिली से कमजोरी हो जाती है। मन की आकर्षण शक्ति के बढाने का यह नियम है कि अपने दिमाग की बिलकुल शक्ति अपनी इच्छा के प्राप्त करने में लगा दो। मगर हर समय तुम्हारी अभिलाषा उसी दम पूरी न हो सके तो घबराओ मत उसी ओर मानसिक परिश्रम बराबर लगातार करते जाओ। जिस का फल यह होगा कि तुम्ह उन शक्तिओं को पा लोगे जिनसे मुह मांगा फल मिलता है। चेष्टा करने से विघ्न बाधायें आप टल जाती हैं। ऊंच, महान, और अच्छी उमगें, दिलको

उभारने वाली आशायें, और मन की एकाग्रता, एक जगह एकत्रित होकर धन दौलत ऐश्वर्य और मान साराश जो कुछ आदमी चाहे पैदा कर दिखायेगी। शक या डर को कभी अपने पास फटकने मत दो। कभी अपने सकल्पसे मत टलो। सफलता, प्रसन्नता, और सुख के प्रधान शत्रु चिन्ता, शक, और डर हैं। वास्तव में येही तीनों मनुष्य जाति के बडे भारी शत्रु और उन्नति के बाधक हैं। चिन्ता से तन और मन दोनों को हानि पहुंचती है। और प्रसन्नता, प्रफुल्लता, निराशा, इत्यादि मन की अवस्था पर निर्भर हैं। इस लिये अपने विश्वास, आशा, हौसला, और उमंग को शङ्का और भय रहित होकर प्रकट करो। जिस्से हरेक को तुम्हारी विचार शक्तिका पूरा २ पता मिलता रहे। किसी आदमी को यह पूछना न पडे कि तुम्हारे जीवन का क्या उद्देश्य है। तुम्हारे हाव भाव, रहन सहन, बात चीत तुम्हारी राय को प्रगट कर देंगे और साफ २ मालुम हो जायगा कि तुम मन की आकर्षण शक्ति के नियम में कहांतक पक्के हो चुके हो। सफलता और आकर्षण शक्ति का नियम एक तरह के हैं। बलकि आकर्षण शक्ति एक असल मिकनातिसी का काम देती है जिससे सफलता या असफलता प्राप्त होती है। अगर एक बार पक्का इरादा कर लो की जीवन की नाट्यशाला में सब से अगली कुर्सी पर बैठूंगा। तो तुम उन शक्तियों को खींच लोगे जो अगली कुर्सी

पर ले जाकर बैठा सकती है। अगर अपने विचार में पिछली कुर्सी लोगे तो तुम्हें पिछलीही बैठक मिलेगी। सारांश हौसला भरी हुई दृढ ईच्छा अगर बराबर कायम रहे तो वैसीही चीजता भी आप तुम्हारे पास दौड आयगी। हजारों आदमी जो कष्ट की नदी में डूबे रहते हैं उनका कारण यही है कि उनमें हौसला या साहस नहीं होता। जिम्मेदारी की खतरा सहन करने की शक्ति उसमें नहीं होती। यह उनकी गुलामी उनके दिमाग के कारण से है। क्योंकि उनके विचारों में गुलामी के सिवा कुछ सूझती ही नहीं। जो विचार दृढता से दिल में समा जाता है वह सर्व्वदा बाहर भी अपनी जैसी सूरत बना लेता है। इसी वास्ते कहते हैं कि किसी करोड पति के महल से गुजरते समय कभी उस इमारत की ओर मत देखो जबतक कि तुम्हारे मन में साथही यह विचार उत्पन्न न हो कि मै भी ऐसाही मकान बनाऊ गा। यह विचार तुम्हें उन्नत करेगा। यही विचार तुम्हें कितनेही कार्य्य करने पर तत्पर करेगा। रुजगार कारबार सिर्फ मिहनत पर ही निर्भर नहीं करता। क्योंकि जूते पर वार्निश चढाने पैर अलवर्ट फैशन बनाने का परिश्रम तुम्हें कुछ लाभ न पहुचायेगा। अतएवं यह सब देख सुन कर कि संसार को सदा नई २ चीजों की दरकार रहती है बजारे दिल्ली के सामान छोटी बड़ी चीजें इत्यादि दरकार हुआ करती हैं सद रद जाच कर किसी तिजारत, किसी व्योपार

किसी कला कौशल और किसी पेशे के आदमी को अपने आगे वाले जैसी चीजें बना लेने पर ही सन्तोषी न रहना चाहिये। वरन उससे अच्छी बनाने की कोशिश करनी चाहिये। इसके बाद उसको संसारमें प्रकाशित करना चाहिये यह याद रक्खो कि गुलामी और भोलापन कभी अपना हक नहीं प्राप्त कर सकता। बलकि मुंह तकताही रह जाता है। और दृढ़ता और विश्वास कुल मान और ऐश्वर्य छीन ले जाता है। इसलिये आलस्य और तुच्छ विचारों की परछांहीं भीकभी अपने ऊपर मत पड़ने दो। क्योंकि इससे बहुतही बुरे परिणाम उत्पन्न होते हैं। यह उन्नति की जड़ उखाड़नेवाली और बुराई को फैलाने वाली है। और सन्तोष दायक परिश्रम सर्वदा सफलता प्राप्त कराने वाली है। व्यापार में हिम्मत योग्यता, मनुष्यों की पहचान, अच्छी समझ, और मन की आकर्षण शक्ति के नियम में विश्वास बहुत जल्दी आदमी को उच्च पदवी पर पहुंचा देते हैं। यही गुण है जो एक गरीब अनाथ लड़के को धन कुबेर और नामी बना देता है सच है कि यदि आप यह इरादा करलें कि मैं धन और मान प्राप्त करने लगा हूं अपनी सांसारिक इच्छाओं को पूरा करूंगा और इस विचार को प्रति दिन पक्का और मजबूत करते चले जाइये। बस उन्नति अवश्य होगी। अगर आप अपनो हौसला और हिम्मत को स्थिर करके आशा के सहारे काम करते चले

जायें तो आप अवश्यही सफल मनोरथ होंगे। अपने स्वभ
में कभी कमीनापन (नीचता) न आने देना चाहिये। आप
अपने तई विचार करना चाहिये कि आप अपने लिये क्या
कर सकते हैं " हिम्मते मर्दा मददे खुदा " जो हिम्मत क
हैं परमात्मा उनकी मदद करता है। इस ध्रुव वाक्य को क
मत भूलो। बस अब सिर्फ एक बात और कह कर मैं
पुस्तक को समाप्त करना चाहता हू वह बात है " परिश्रम
—मिहनत मजदूरी से कभी मत डरो। क्योंकि मिहनत मजदू
मनुष्य को कमीना नहीं बना डालती जैसा कि आज
भारत वासी समझते हैं बरन वही ईश्वर का सुपुत्र है
उसके दिये शरीर के अंग प्रत्यगों का उचित उपयोग क
हुआ अपना जीवन यापन करता है। और मिहनत मजदू
रूपी प्रधान साधन से संसार के व्यवसाय व्यापार
बढाता है ॥

Printed by Thakur Prasad Misra at the Satya Sudhakar Press
Patna City